НОВАЯ ЭКОНОМИКА

№ 2 (64)

октябрь
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

**ЭКОНОМИКА**

*Байнёв В. Ф., Винник В. Т.* Интеграционная стратегия развития промышленного комплекса стран Таможенного союза и Единого экономического пространства . . . . . 6

*Данильченко А. В., Солодовников С. Ю.* От международной торговли к Евразийскому экономическому союзу . . . . . 16

*Кондратьева Т. В.* Институциональная память экономических систем . . . . . 21

*Саврадым В. М.* Теоретико-концептуальные основы формирования новой системы финансового рынка . . . . . 27

*Климовской А. Э.* Реформирование мировой финансовой и банковской системы: направления повышения качества регулирования операций с кредитными деривативами . . . . . 36

*Полоник В. В.* Роль финансовой сферы в ускорении экономического роста Республики Беларусь . . . . . 41

*Волохова И. С.* Роль непрямых налогов в расширении собственной доходной базы местных бюджетов . . . . . 47

*Олискевич М. А.* Анализ особенностей векторного моделирования динамики индексов цен в Украине. . . . . 54

*Рудик Н. В.* Индикативная оценка рисков финансовой системы на основании совокупности макрофинансовых индикаторов . . . . . 61

*Полоник И. С.* Оценка и направления обеспечения финансовой безопасности реального сектора экономики Республики Беларусь. . . . . 68

*Джахангири Кухшахи Мехди Хассан* Иранские банки: Оценка. Источники инвестиций в экономику Беларуси . . . . . 74

*Бохан Т. И.* Эффективность использования внешнеторгового финансирования . . . . . 80

*Короткевич А. И., Заулочный А. В., Шпарун Д. В.* Показатели инвестиционной и инновационной деятельности в Республике Беларусь и оценка степени инновационности национальной экономики. . . . . 84

*Островский И. А.* Системный кризис и региональные проблемы модернизации экономики Украины. . . . . 91

*Ван Чао* Научно-технический прогресс в СЭЗ Китая . . . . . 96

*Козаченко А. В., Адаменко Т. М.* Развитие защитного подхода в экосесенте . . . . . 100

*Долгопалец Н. С.* Реинжиниринг бизнес-процессов управления . . . . . 109

*Ильяшенко Е. В.* Механизм развития системы экономической безопасности предприятия: назначение, содержание, структура . . . . . 115

*Брагинец А. Н.* Выделение ядра системы мониторирования свойств предприятия . . . . . 123

*Лещинская Г. А.* Формирование корпоративных информационных систем в современных условиях . . . . . 134

*Мохсен Камали Мохаммадреза* Теоретические аспекты управления и сущностные характеристики строительного производства . . . . . 142

*Мойсак О. И.* Логистическая модель управления запасами в строительном производстве . . . . . 149

*Ващило А. А.* Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства в строительстве и эксплуатации транспортно-логистических центров . . . . 155

*Мойсак О. И.* Методические рекомендации по оценке экономической эффективности транспортных логистических систем в строительстве . . . . . 159

*Смолярова М. А.* Оценка финансового состояния субъектов хозяйствования АПК Беларуси . . . . . 164

*Смолярова М. А.* Принципы создания холдинговых структур в молочно-продуктовом подкомплексе АПК Республики Беларусь . . . . . 170

*Самута А. В., Сенчушкин В. В.* Перспективы развития органического сельского хозяйства в Беларуси . . . . 175

*Полоник С. С., Хоробрых Э. В., Литвинчук А. А.* Стратегия инновационного развития АПК . . . . . 178

*Одоко Дан* Развитие отраслей экономики Нигерии как условие укрепления продовольственной безопасности . . . . . 190

*Шаманская Е. В.* Инновационная деятельность в информационных системах сферы сервиса . . . . . 194

*Кублицкая Т. М.* Применение метода аналитической иерархии для построения модели управления инновационным развитием предприятия легкой промышленности . . . . . 204

*Юкиш В. В., Юркив Н. Т.* Взаимосвязь руководства и лидерства в современной теории менеджмента . . . . . 210

*Милош Ю. М.* Оценка эффективности инноваций на предприятиях пищевой промышленности . . . . . 218

*Цалко Н. О.* Повышение эффективности управления белорусскими промышленными предприятиями: проблемы и перспективы . . . . . 223

*Скворцова Е. В.* Концептуальные положения увеличения объемов реализации белорусских бутилированных вод на внутреннем и внешних рынках . . . . . 229

*Тадыка И. Б.* Система методов управления эффективностью производства промышленного предприятия. . . . . 237

*Астрейко А. А.* Применение системы сбалансированных показателей в сфере жилищного строительства . . . . . 242

*Мотько Н. А.* Субъектно-объектная определенность системы рынка риэлторских услуг . . . . . 249

*Близнюк О. С.* Проблемы развития производственных систем в современной экономической среде (инновационный аспект) . . . . . 255

*Лис П. А.* Конкурентоспособность современной кластерной политики Республики Беларусь . . . . . 261

*Бахматова Е. И.* Проблема экспликации смысла и содержания термина «механизм» в экономических исследованиях . . . . . 266

*Пекун В. В.* Структура и принципы экономического планирования . . . . . 275

*Козин А. Е., Майборода Ю. В.* Транспортный комплекс Украины: современное состояние и перспективы развития . . . . . 281

*Лукан А. М.* Совершенствование классификации расходов маркетинговой деятельности с учетом потребностей учета и анализа . . . . . 287

*Сенчушкин В. В.* Особенности формирования креативного менеджмента в инновационной экономике . . . . . 293

*Шкелёнок П. П.* Совершенствование оценки деловой активности организаций оптовой торговли . . . . . 296

*Рассеко Ю. Ю.* Построение системы социально-экономических индикаторов оценки развития и качества жизни регионов . . . . . 300

*Побережная О. Е., Даукш И. А.* Социально-экономическая безопасность государства: проблема оценки угроз . . . . . 306

## общество

*Корчицкий С. А.* Причины кризиса школьного образования в Республике Беларусь и пути его преодоления . . . . . 311

*Докучаева Н. Н.* Среднее специальное образование как фактор социально-экономического и научно-технического развития в Республике Беларусь . . . . . 316

*Бажина А. А., Карсеко А. Е.* Пенсионная система и гибкие формы занятости: две стороны социальной защиты граждан пенсионного возраста . . . . . 321

*Каминский Д. В.* Стратегии формирования инвестиционного портфеля негосударственного пенсионного фонда . . . . . 330

*Карсеко А. Е.* Проблемы и перспективы перехода к накопительным пенсионным программам в рамках реформирования пенсионной системы Республики Беларусь . . . . . 334

*Баранчик Ю. В.* БРИКС: на пороге создания альтернативной мировой финансовой системы . . . . . 341

## историческое наследие

*Гронский А. Д.* Русская армия и белорусский национализм в 1914–1915 гг. . . . . 344

*Теплова В. А.* Трансформации в церковно-приходской жизни православного населения Полоцкой епархии (1839–1917) . . . . . 349

*Криштапович Л. Е.* Вернуть 17 сентября: к 75-летию воссоединения Западной Украины и Западной Белоруссии . . . . . 358

**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, начальник научно-исследовательского отдела
Белорусского государственного университета культуры и искусств (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»

# Интеграционная стратегия развития промышленного комплекса стран Таможенного союза и Единого экономического пространства

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

**Винник Вячеслав Тимофеевич,**
*главный советник Республиканской ассоциации предприятий промышленности «БелАПП» (г. Минск, Беларусь)*

**В статье анализируются общемировые тенденции развития промышленного комплекса в технологически развитых странах. Показано, что основу его глобальной конкурентоспособности составляет активная промышленная политика новой индустриализации, ориентированная на формирование VI технологического уклада и вертикальную интеграцию активов. С учетом этого предложены принципы формирования межгосударственной промышленной политики, обеспечивающей конкурентоспособность стран Таможенного союза и Единого экономического пространства.**

**The article is devoted to the analysis of the global trends of the industrial complex in the technologically advanced countries. It is shown that the basis of global competitiveness of upmentioned countries is the active policy of the new industrialization, focused on the formation of the VI-th technological order and vertical assets integration. Based on these provisions we propose new principles of inter-state industrial policies that ensure the competitiveness of the Customs Union and the Single Economic Space.**

После двух десятилетий наших наивных и тщетных упований на самодостаточность «невидимой руки» либерального рынка страны бывшего СССР постепенно возвращаются к пониманию необходимости укрепления роли государства как минимум на стратегически значимых направлениях развития национальной экономики. Одним из таких направлений, бесспорно, является промышленный комплекс, поставляющий прогрессивные средства труда и быта в прочие отрасли и сферы жизнедеятельности и тем самым выступающий в роли подлинного «локомотива» и «катализатора» инновационного развития. Яркое тому подтверждение — сотни миллиардов долларов, ежегодно вкладываемых лидерами научно-технического прогресса (НТП) в развитие лежащих в фундаменте грядущего шестого технологического уклада нано-, био-, информационных, коммуникационных и других высоких, базирующихся на достижениях промышленности технологий. В связи с этим специалисты настойчиво поправляют — мир вступает не в постиндустриальную, а в неоиндустриальную эпоху [1].

Сегодня для многих очевидно, что либерально-рыночные реформы вопреки заверениям их идеологов привели не к инновационному прорыву Советского Союза, который занимал одно из лидирующих мест в области НТП, а наоборот, выступили причиной разгрома его научного, промышленного, экономического потенциала. Как в отечественной, так и зарубежной печати мы неоднократно писали о деиндустриализации стран бывшего СССР как о прямой угрозе их экономическому и политическому суверенитету (см., например, [2, 3]). Здесь же ограничимся лишь сведениями о падении промышленного производства России — самой мощной страны региона (табл. 1).

Следует отметить, что по мере формирования основанной на знаниях и факторах шестого технологического уклада экономики инновационного типа существенно трансформировалась

**Таблица 1** — Динамика производства важнейших видов промышленной продукции в России в период рыночных реформ 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 | 104,0 | 385 | 27 |

*Примечание*: * пересчитано из расчета: 1 руб. 1990 г. равен 110 российским руб. 2012 г.

*Источник*: 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

и конкуренция, которая, по мнению многих ученых, сегодня угасает, уступая место кооперации и сотрудничеству [4].

Нарастает взаимодействие и в научно-технической, инновационной сфере. Например, в ЕС в 2007–2013 гг. реализовывалась VII Рамочная программа научных исследований и разработок, согласно которой централизованные затраты на поддержку исследований и развитие научно-инновационной инфраструктуры союза достигли 73 млрд евро. Это в 4,2 раза больше бюджета аналогичной VI Рамочной программы, реализованной в 2000–2006 гг. В перечне стандартных мер этих программ — исключение нерационального дублирования исследований и разработок конкурирующими странами и корпорациями, реализация ими взаимодополняющих научно-исследовательских работ и производств, концентрация ограниченных ресурсов на стратегических направлениях НТП, достижение вертикальной интеграции науки и производств, входящих в единые технологические цепочки передела сырья в конечную продукцию.

О значимости интеграционных процессов в промышленности свидетельствует целый ряд исторических фактов, в том числе из опыта развития созданного в далеком 1957 г. Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Причем самым первым шагом на этом пути в 1951 г. было учреждение Европейского объединения угля и стали, построенного именно на принципах объединения, интеграции ресурсов, а не пресловутой «здоровой конкуренции». В 1970 г. странами ЕЭС был подготовлен «Меморандум по промышленной политике». Спустя два года на саммите сообщества была принята декларация, официально провозгласившая промышленную политику в качестве одной из «важнейших сфер деятельности», предполагающей «создать на европейском уровне механизмы и институты для стимулирования передовых отраслей», а также «определить общие цели научно-технической политики».

В Маастрихтском договоре о создании ЕС 1992 г. в качестве одной из целей его организации заявлено повышение конкурентоспособности промышленности стран союза. В 1993 г. в Белой книге по проблемам роста, конкурентоспособности и занятости изложены концептуальные основы формирования промышленной политики, а уже в 1993 г. утверждена целостная Концепция промышленной политики ЕС. В 2000 г. входящие в него страны приняли Лиссабонскую стратегию, предусматривающую превращение ЕС в наиболее конкурентоспособный и динамично развивающийся регион мира. В 2010 г. в рамках инициативы ЕС «Промышленная политика для эпохи глобализации» опубликован документ «Интегрированная промышленная политика для эпохи глобализации: выдвижение на передний план вопросов конкурентоспособности и устойчивого развития».

Подлинным прорывом на концептуально-теоретическом уровне формирования инновационной экономики следует считать и то, что страны ЕС с традиционного уровня борьбы за «здоровую конкуренцию» внутри союза постепенно поднялись до осознания необходимости формирования его коллективной конкурентоспособности на внешних рынках. Специалисты отмечают важную деталь — в последние годы наши западные соседи в качестве стратегического приоритета развития обозначают не просто промышленную политику, а достижение именно промышленной конкурентоспособности ЕС как целостной экономической системы.

Более того, в современных условиях лидеры мировой экономики предпринимают беспрецедентные и очевидно нерыночные усилия для сохранения своего коллективного лидерства в области НТП и промышленного развития. Немногие знают, да это и не афишируется, что технологически развитые державы в 1996 г. заключили так называемые Вассенарские соглашения, строго запрещающие передачу современных, в том числе сугубо мирных технологий третьим странам. Вместо продажи лидеры мировой экономики организовали обмен между собой результатами исследований и разработок на основе своеобразного бартера, что сегодня даже обозначается специальным термином — хайтеграция [5, с. 117].

Хайтеграция, понимаемая как интеграция и сотрудничество технологически развитых стран в области разработки и обмена высокими технологиями, позволяет лидерам мировой экономики:

– использовать преимущества от международного разделения труда в сфере осуществления НИР и НИОКР и тем самым исключить нерациональное дублирование затрат на исследования и разработки, централизованно сосредоточить ограниченные ресурсы на прорывных и стратегических направлениях НТП и промышленного развития;

– исключить возможность доступа большинства развивающихся и других периферийных стран к передовым технологиям, что обеспечивает гарантированное технико-технологическое, промышленное отставание последних, их неконкурентоспособность и зависимое, периферийное развитие.

По мнению главного редактора журнала «Экономист» профессора Сергея Губанова, «на самом деле никакого рынка высоких технологий в мире нет, как и рынка высокотехнологичной продукции. В отличие от России, открытой ныне компрадорами для иностранного капитала настежь, как в 1612 г. Кремль для поляков распахнула семибоярщина, в мире продается и покупается не все. Никто не продаст России ни одну высокую технологию — ни за злато, ни за серебро, ни тем более за пустые долларовые фантики. Свободной купли-продажи высокотехнологичных средств производства не существует — их оборот давно и жестко замкнут в контуре крупнейших ТНК, откуда не выходит» [1, с. 206].

Кстати, все это исчерпывающе объясняет, почему иностранные инвестиции и приватизация с их участием на всем постсоветском пространстве вопреки нашим наивным упованиям ведут, увы, не к технико-технологическому прогрессу, а к банальному переходу собственности под контроль иностранных и ассоциированных с ними национальных инвесторов-компрадоров, заинтересованных преимущественно в «выкачивании» наших природных ресурсов на Запад. Оснащение же передовыми технологиями своих стратегических конкурентов, которые в составе СССР еще недавно почти на равных соперничали с самими США по ряду направлений НТП, в планы Запада, увы, явно не входит.

Строго научное обоснование описанных выше интеграционных процессов дано уже упоминавшимся выше профессором Сергеем Губановым, который в 1996 г. открыл фундаментальный экономический закон вертикальной интеграции. Согласно этому закону цепочка взаимосвязанных производств, последовательно осуществляющих передел сырья в конечную продукцию, функционирует с максимальной экономической эффективностью только в том случае, если прибыль снимается со всей цепочки в целом, а не с каждого из ее звеньев [1]. Иными словами, данный закон запрещает получение прибыли с промежуточных звеньев единой цепочки передела сырья в конечную продукцию, предписывая интеграцию всех ее звеньев в рамках единой организации. С этой точки зрения, становится объяснимым стремительный рост транснациональных корпораций (ТНК), в масштабах планеты интегрирующих в себе сырьевые, производственные, сбытовые, исследовательские фазы продуцирования товаров и услуг. В свою очередь, ТНК, превращая страны и континенты в территории базирования своих структурных подразделений, запускают воочию наблюдаемые ныне процессы межгосударственной интеграции.

Осуществленная вопреки данному закону приватизация, которая под лозунгом перехода к «чудотворной» рыночной экономике расчленила некогда целостный народнохозяйственный комплекс СССР и безжалостно разрезала единые цепочки создания добавленной стоимости на конкурирующие звенья, во многом объясняет постигшую нас деиндустриализацию и сырьевую примитивизацию национальных экономик. И действительно, сырьевые и энергетические олигархи, оказавшись в самом начале указанных цепочек, получили возможность постоянно растущими ценами на свою продукцию «взять за горло» обрабатывающий и исследовательский секторы, в результате чего мы получили резкое снижение промышленного, инновационного, научно-исследовательского потенциалов. Кроме того, наши страны закономерно столкнулись с «загадочно необоримой» инфляцией, ибо повышение эффективности производства и возникновение там дополнительной прибыли лишь разжигает аппетиты сырьевиков и энергетиков, вызывая рост цен на сырье и энергию. Зато наши стратегические конкуренты, ловко подсунув нам в качестве теоретического «троянского коня» устаревшую на пару столетий классическую конкурентно-рыночную доктрину развития и тем самым устранив с мирового рынка своего самого грозного конкурента (СССР), остались весьма довольны.

К счастью, на постсоветском пространстве, благодаря осознанию того, что принципы ведения конкурентной борьбы существенно изменились, также наметилось высвобождение из пут «рыночного морока». После двух десятилетий разрушительных либерально-рыночных реформ страны бывшего СССР вслед за нынешними лидерами в области НТП постепенно приходят к осознанию необходимости интеграции, взаимодействия, сотрудничества во имя обеспечения нашей коллективной безопасности и развития. Те постсоветские страны, которые желают остаться в когорте технологически развитых стран, сегодня активно интегрируются в рамках Союзного государства, Таможенного союза (ТС), Единого экономического пространства (ЕЭП), уверенно двигаясь к созданию могучего Евразийского союза.

Сегодня принцип сотрудничества, кооперации, взаимного дополнения национальных экономик стран ТС и ЕЭП, со всей очевидностью отрицающий конкуренцию в классическом ее понимании, юридически оформлен междуна-

родными экономическими соглашениями между ними. Например, Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве своей статьей 23 прямо предусматривает, что участвующие в нем страны «*обязуются способствовать созданию эффективных взаимодополняющих производств с учетом взаимных экономических интересов государств*» [6, с. 189].

При этом растет осознание того, что особое значение принцип взаимного дополнения играет именно в сфере промышленных технологий, уровень развития которых сегодня однозначно определяет место той или иной страны в иерархии технологически развитых держав. На семинаре «Промышленная политика как инструмент евразийской интеграции», прошедшем 26–27 сентября 2013 г. в Москве под эгидой Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), рассмотрен целый комплекс проблем развития промышленного комплекса Беларуси, России и Казахстана с позиции основных ее направлений, нормотворческой деятельности, индикативного прогнозирования, приоритетов развития (см. рис. 1). Впервые были четко выделены приоритетные сектора экономик наших стран и их промышленной интеграции, разграничены полномочия на уровне *национальной*, *скоординированной* (совместной) и *унифицированной* (наднациональной) промышленной политики ЕЭП, обозначена необходимость индикативного прогнозирования развития промышленного комплекса Беларуси, Казахстана и России, инициирована соответствующая нормотворческая деятельность.

На семинаре также отмечалось, что за годы рыночных реформ многие сегменты внутреннего рынка ЕЭП, к сожалению, захвачены нашими стратегическими конкурентами. Из табл. 2 видно, что наибольшие потери наши страны несут на сегментах реализации продукции, относящейся к высшим (согласно классификации NACE Евросоюза) уровням технологичности, а также на отдельных, однако емких и чувствительных рынках низкотехнологичных товаров.

Кстати, указанные потери вполне закономерны, поскольку, с одной стороны, нашим конкурирующим друг с другом промышленным предприятиям даже на внутренних рынках противостоят могучие западные корпорации, чьи экономические возможности сопоставимы, а порой и кратно превосходят аналогичные возможности отдельных стран ТС и ЕС. Например, в 2012 г. по данным рейтинга Forbes Global 2000 финансовые обороты крупнейшей по данному показателю компании мира Wall-Mart Stores составили 469,2 млрд долл. США. Далее в этом рейтинге следуют Royal Dutch Shell (467,2 млрд), Exxon Mobil (420,7 млрд), British Petroleum (370,9 млрд), Volkswagen Group (254 млрд долл.) и т. д. Поскольку ВВП всей Беларуси в том же году составил лишь 63,3 млрд долл., несложно понять, что подобные фирмы-гиганты, способны проглотить, положим, не только крохотный по их меркам «Белкалий», но и всю страну. В этих условиях о «чудотворной» силе либерального рынка, свободной конкуренции, малого бизнеса и т. п. могут всерьез вести речь лишь круглые дилетанты, либо лица, тем или иным способом заинтересованные в скармливании нашей экономики сверхкрупным западным корпорациям, которые, увы, в самую последнюю очередь озабочены счастьем белорусов.

С другой стороны, и без того могучие западные ТНК конкурируют на внешних рынках под патронажем своих национальных правительств. Мы часто видим, как западные государства грубо попирают «священные» принципы свободной рыночной экономики и, используя свое финансовое и даже политическое могущество, опекают свои корпорации. В качестве типичного примера можно привести экономическую войну на авиационном рынке между США и ЕС, которые вопреки законам конкурентного рынка тайно делали многомиллиардные финансовые инъекции своим авиастроительным компаниям Boeing и Airbus.

К счастью, осознание жизненной значимости экономической интеграции, особенно в области научно-технического и промышленного развития, продолжает расти как в научной среде, так и среди специалистов-практиков Беларуси, Казахстана и России. В частности, 16 октября 2013 г. в Москве на расширенном заседании Бюро Союза машиностроителей России Председатель Республиканской ассоциации предприятий промышленности «БелАПП» Анатолий Харлап отметил буквально следующее: «Несомненно, фактор ЕЭП задал принципиально иную динамику интеграционных процессов и целевые горизонты формирования не только общего рынка (товаров, услуг, рабочей силы, капиталов), но и стратегии экономического развития. Стратегии, обеспечивающей межгосударственному объединению повышение конкурентоспособности, а также безопасность… С учетом заданного ориентира — создания Евразийского экономического союза — *актуальной видится задача выхода на скоординированную промышленную политику*. В отличие от Евросоюза в нормативной базе ЕЭП сегодня все еще имеется «белое пятно» — отсутствует правовой

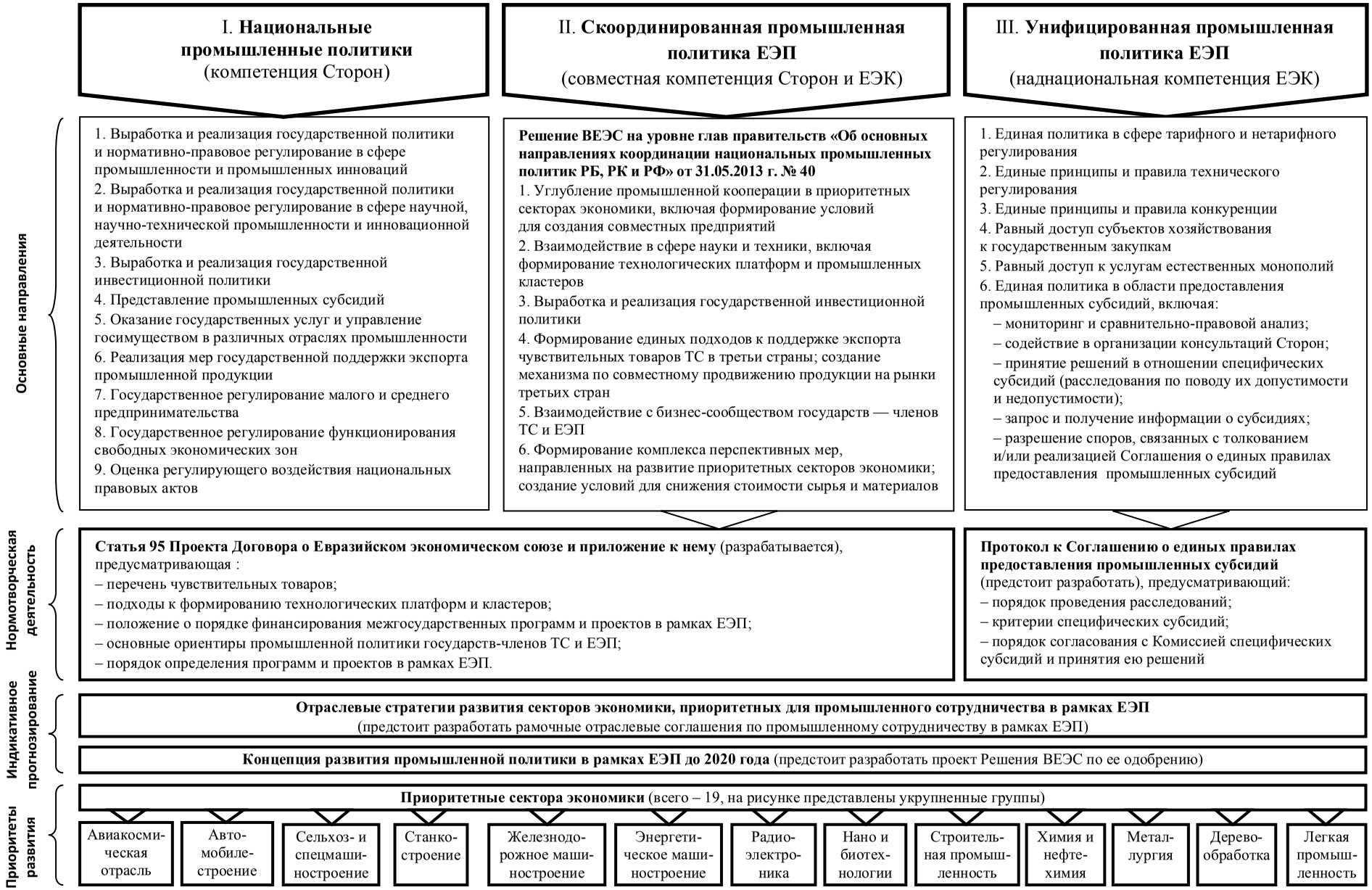



**Рис. 1** — Скоординированная промышленная политика в рамках ТС и ЕЭП

**Таблица 2** — Структура реализации промышленной продукции на внутреннем рынке ЕЭП в 2012 г.

| Вид продукции | Реализация на свои национальные рынки, % | Взаимная торговля, % | Импорт из третьих стран, % |
|---|---|---|---|
| **Продукция высокой технологии** | | | |
| Фармацевтическая продукция | 28,2 | 1,5 | 70,3 |
| Электрооборудование, электронное и оптическое оборудование | 40,5 | 4,3 | 55,2 |
| **Продукция средневысокой технологии** | | | |
| Машины и оборудование | 44,6 | 4,3 | 51,0 |
| Продукция химической промышленности | 45,0 | 4,8 | 50,2 |
| Продукция машиностроения | 48,1 | 4,2 | 47,7 |
| Транспортные средства и оборудование | 55,6 | 4,1 | 40,3 |
| **Продукция средненизкой технологии** | | | |
| Резиновые и пластмассовые изделия | 59,6 | 6,5 | 33,9 |
| Продукция обрабатывающей промышленности | 65,1 | 4,5 | 30,5 |
| Металлургическое производство и готовые металлоизделия | 73,1 | 6,8 | 20,2 |
| Прочие неметаллические минеральные продукты | 85,2 | 3,1 | 11,7 |
| **Продукция низкой технологии** | | | |
| Кожа, изделия из кожи и обувь | 22,1 | 4,1 | 73,8 |
| Продукция легкой промышленности в целом | 32,1 | 6,0 | 61,9 |
| Текстиль и швейные изделия | 35,6 | 6,6 | 57,8 |
| Продукция деревообработки и изделия из дерева, мебель | 46,9 | 10,7 | 42,4 |
| Пищевые продукты, включая напитки и табак | 79,7 | 3,9 | 16,4 |
| Целлюлозно-бумажная продукция, издательская деятельность | 78,9 | 2,7 | 18,4 |
| Продукция горнодобывающей промышленности | 50,3 | 43,8 | 5,9 |
| **Промышленная продукция, всего** | **68,6** | **5,4** | **26,1** |

*Источник*: составлено на основе данных доклада Сергея Сидорского «О подходах к промышленной политике в рамках Единого экономического пространства» на Международном семинаре «Согласованная промышленная политика как инструмент евразийской интеграции» (26–27 сентября 2013 г., г. Москва)

документ, регулирующий вопросы промышленной политики, ее содержательные аспекты, такие как блок базовых целей, методология согласованного регулирования хозяйственных процессов, единые подходы в распределении рисков, объединения ресурсов и т. д. Сама логика интеграции актуализирует важную задачу — как сделать так, чтобы имеющиеся производственные, научные потенциалы трех стран не ограничивались здоровой конкуренцией на внутреннем рынке ЕЭП, а на взаимодополняющей основе, взаимном интересе объединялись для конкуренции на внешних рынках».

Следует обратить внимание на то, что сегодня концептуальные и теоретические основы экономической интеграции (в том числе в промышленности) достаточно хорошо проработаны. В их фундаменте лежит изложенный выше закон вертикальной интеграции, теория и методология формирования и функционирования интеграционных организационных структур, включая сетевые организации, которые неумолимо приходят на смену традиционным иерархическим.

Как известно, *стабильные сети* представляют собой объединения производителей, поставщиков и реализующих продукцию организаций на основе долгосрочных стабильных контрактных отношений. Как правило, такие объединения часто юридически полностью самостоятельных фирм, именуемых «компонентами сети» или «фирмами-сателлитами», возникают вокруг одной мощной компании, являющейся «ядром» сети и создающей основу стабильности последней. Так, по принципу стабильных сетей сегодня строятся многие крупные западные корпорации, в зону действия которых вовлечены сотни и тыся-

чи малых и средних предприятий, выполняющих отдельные работы по заказам «ядра».

Достоинства стабильных сетей заключаются в их относительной гибкости и динамичности, возникновении устойчивых объективных преимуществ от долговременной специализации и кооперации, обеспечивающей повышение эффективности использования ресурсов каждого из компонентов сети. Нетрудно заметить, что в основе данного вида сетей лежит принцип «доминирование-подчинение», а их «ядра» растут и развиваются на основе слияний и поглощений. Стабильные сети, благодаря заинтересованности сильного «ядра» в максимизации своей прибыли от функционирования сети в целом, позволяют наиболее полно реализовать вертикальную интеграцию капиталов и производств. Иными словами, максимизируют свою прибыль только «ядра» таких сетей, в то время как цель прочих ее элементов — обычное выживание, поскольку потеря заказа со стороны головной компании для них означает конец существования. Следовательно, именно стабильные сети наиболее полно соответствуют требованиям закона вертикальной интеграции, являя собой один из наиболее распространенных среди ТНК типов интеграционных структур.

Другой вид сетей — *динамичные сети* — характеризуется тем, что образующие ее практически полностью самостоятельные и практически равноправные фирмы формируют на контрактной основе временные союзы из большого числа потенциальных партнеров. Наличие множества таких контрагентов, готовых в любой момент заменить друг друга в динамичной сети, — основа успеха функционирования последней. Данный вид взаимоотношений предъявляет к компонентам сети повышенные требования в плане осуществления инноваций, совершенствования собственной компетенции, умения приспосабливаться и выдерживать конкуренцию. В основе динамичных сетей лежит кооперация, понимаемая как комплекс платных услуг, оказываемых компонентами такой сети друг другу в процессе совместного производства продукции. В форме динамичных сетей обычно функционируют, например, консорциумы — интегрированные производственные структуры, объединяющие в себе ряд организаций на время выполнения какого-либо конкретного проекта.

Очевидно, что реализовать требования закона вертикальной интеграции в рамках динамичной сети без интенсивного внешнего воздействия со стороны сильного агента (например, правительства, инициирующего выполнение того или иного проекта) затруднительно. Это следует из того, что цель всех более или менее равноправных компонентов сети — получение и максимизация индивидуальной прибыли. В связи с этим динамичные сети в меньшей мере способствуют вертикальной интеграции и потому менее популярны у тех же ТНК, ныне всецело доминирующих в мировой экономике и предпочитающих интеграцию по принципам «доминирование-подчинение» и «слияния и поглощения».

С долей приближения к истине результатом синтеза стабильных и динамичных сетей можно считать наличие так называемых «специализированных центров». Подобные центры (инновационные, научно-технические, технологические, инжиниринговые и др.), несмотря на свои относительно небольшие размеры, выступают в роли стабильных «ядер» динамичных сетевых структур. Цель последних — реализация ряда последовательно и (или) одновременно выполняемых проектов множеством прочих фирм — компонентов сети. Состав таких фирм-клиентов вокруг «специализированных центров» в процессе пользования их специфическими услугами с течением времени обновляется, что характерно именно для динамичных сетей. К тому же фирмы-компоненты таких сетей нацелены на получение и максимизацию индивидуальной прибыли.

Очевидно, что функционирование подобных интегрированных структур всецело базируется на оказании «ядром» специфических платных услуг компонентам сети, а ключевым фактором существования таких интеграционных структур является заинтересованность в их деятельности какого-либо сильного внешнего агента — правительства или крупной корпорации, готовых инициировать создание и поддерживать функционирование центра. Только при такой внешней поддержке «специализированные центры» способны в той или иной мере реализовать вертикальную интеграцию производств и капиталов.

Несложно заметить, что в основе образования и функционирования всех перечисленных выше интегрированных структур — стабильных и динамичных сетей, специализированных центров — лежат типичные для западной цивилизации принципы взаимодействия: «верховенство права сильного», «господство-подчинение», «слияния и поглощения», «максимизация индивидуального результата (прибыли)» и т. п. Учитывая специфику интеграционных процессов в рамках ТС и ЕЭП, мы считаем, что настала пора продумать и предложить новые принципы формиро-

вания перечисленных интеграционных структур, которые сегодня формируются, увы, в соответствии с западной сугубо индивидуалистской системой ценностей, подразумевающей «верховенство права сильного».

Можно предположить, что для Беларуси, Казахстана, России, других стран бывшего СССР, чье становление и развитие происходило под воздействием принципиально иных ценностных ориентиров, в основу интеграционных процессов должны быть заложены другие, в большей мере соответствующие ментальности наших братских народов, принципы. Так, исторический анализ доказывает, что наилучших результатов наши народы достигали лишь тогда, когда они взаимодействовали друг с другом не на основе «верховенства права сильного», а на базе коллективистского принципа «соработничества», лежащего в фундаменте системы мировоззренческих ценностей нашей восточнославянской цивилизации.

И действительно, можно воочию наблюдать, как неимоверно осложняются интеграционные процессы в рамках, положим, Союзного государства в тех случаях, когда Россия пытается диктовать их условия с позиций «верховенства права сильного» и «подчинения-доминирования». Попытки применить подобную «интеграционную» доктрину на уровне субъектов хозяйствования, как это было, например, в случае так называемого «калийного конфликта», когда работающая на рынке калийных удобрений российская корпорация попыталась поглотить аналогичную белорусскую компанию, также не дают результата. В результате наши предприятия, рассматривая друг друга через прицел «здоровой конкуренции» в качестве не партнеров, а соперников, надежно проигрывают в глобальной конкурентоспособности сверхкрупным западным корпорациям.

Мы убеждены, что для ускорения интеграционных процессов в рамках ЕЭП и достижения глобальной конкурентоспособности наших компаний уже сейчас, на стадии нормотворческой деятельности, необходимо заложить в Проект Договора о Евразийском экономическом союзе концептуальные положения, предусматривающие наличие системы взаимных гарантий при осуществлении интеграции. При этом под «здоровой конкуренцией» следует понимать не борьбу наших компаний друг с другом, а их совместное, скоординированное противодействие внешним конкурентам, нацеленное на вытеснение последних сначала с внутренних (см. табл. 2), а затем и с внешних рынков.

Мы считаем, что интеграция белорусских, казахстанских, российских компаний по принципу стабильных сетей (см. выше) пойдет куда интенсивнее и легче, если в процессе их объединения на правовом уровне будет *гарантировано соблюдение национальных интересов наших народов*. Например, относительно малое белорусское предприятие может безбоязненно войти в состав более крупной российской корпорации в том случае, если Беларусь будет иметь надежные гарантии того, что: а) ее предприятие не будет остановлено, перепрофилировано, сокращено и т. п., а наоборот, получит дальнейшее развитие; б) сохранятся социальные ориентиры его развития; в) положение трудового коллектива не ухудшится; г) совместно заработанная прибыль будет делиться между сторонами справедливо, то есть пропорционально вкладу в совместно произведенный продукт, а не по остаточному принципу, когда «львиную долю» забирает сильный и т. п.; д) налоговая база страны не уменьшится и т. п.

Образование интеграционных структур по типу «динамичных сетей» и «специализированных центров», по нашему мнению, значительно ускорится и упростится в том случае, если в фундамент их деятельности будет законодательно заложен базовый принцип «соинвестирования», отрицающий классический принцип «максимизации индивидуальной прибыли». Партнеры-соинвесторы, справедливо деля прибыли и возможные убытки от реализации совместно выполняемого проекта, нацелены не на получение индивидуальной прибыли от реализации своей отдельной части проекта, а на максимизацию общей прибыли от реализации проекта в целом. Разумеется, это достижимо лишь при условии, что совместно заработанная прибыль более или менее справедливо распределяется между всеми участниками проекта, а не преимущественно теми, кто контролирует связанные с получением доходов от него и соответственно образованием прибыли стадии. Только в этом случае можно надеяться на то, что те же инжиниринговые, научно-технические, инновационные, технологические центры или участники консорциума будут заинтересованы не просто в оказании партнерам предельно дорогих платных услуг, а в максимальной эффективности реализуемого проекта в целом. И это их кардинально отличает от тех же партнеров-кооператоров, заинтересованных лишь в максимизации индивидуальной прибыли, в том числе за счет партнеров и снижения эффективности проекта в целом.

Таким образом, учитывая жизненную значимость интеграционных процессов в рамках ТС и ЕЭП и необходимость их существенного ускорения, мы считаем, что реализация этой задачи существенно облегчится, если в фундамент нашей интеграции будут положены новые принципы взаимодействия, соответствующие системе мировоззренческих ценностей нашей восточнославянской цивилизации. Вместо традиционных для Запада индивидуалистских принципов «верховенства права сильного» и «максимизации индивидуального результата» в основу нашей интеграции необходимо на уровне нормативной правовой базы заложить коллективистские принципы «соработничества» («соинвестирования») и «взаимных гарантий». Это даст возможность в наибольшей мере удовлетворить требованиям закона вертикальной интеграции, даст новый импульс к образованию межгосударственных вертикально интегрированных структур и ускорению развития национальных экономик стран ТС и ЕЭП, включая модернизацию их промышленного комплекса.

**Литература**

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

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

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

4. Гордеев, В.А. Тенденция к взаимодействию и сотрудничеству вместо конкуренции: новое подтверждение идеи Т.С. Хачатурова / В.А. Гордеев // Вестник Московского университета. — Сер. 6 «Экономика». — 2007. — №2. — С. 16–27.

5. Быков А.А. Антикризисная стратегия предприятия: теория и методология исследования: Монография; Под общ. ред. проф. В.Н Шимова. — Минск: БГЭУ, 2005. — 167 с.

6. Белорусский путь / Под ред. О.В. Пролесковского и Л.Е. Криштаповича. — Министерство информации Республики Беларусь. — Минск: Мастацкая літаратура, 2012. — 510 с.

***Материал поступил в редакцию 29.08.2014.***

# От международной торговли к Евразийскому экономическому союзу

**Данильченко Алексей Васильевич,**
*доктор экономических наук, профессор, проректор Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)*

**Солодовников Сергей Юрьевич,**
*доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики и права Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь)*

**В статье показываются объективные механизмы, ведущие к формированию Евразийского экономического союза. Раскрываются цели участия стран в международной торговле. Показаны феноменологические особенности Евразийского экономического союза**

**This article presents the objective mechanisms leading to the formation of the Eurasian Economic Union. There are indicated the goals of participation in international trade and are shown the phenomenological features of the Eurasian Economic Union.**

В самом общем виде последствия от участия в международной торговле для того или иного социума могут заключаться в: 1) упрочении жизненности социума: поступательный экономический рост; ослабление социально-классовых антагонизмов; успешная социально-экономическая, политическая, военная, духовная или иная экспансия; 2) отсутствии каких-либо последствий для социума; 3) снижении жизненности социума: экономическая деградация или же однобокий экономический рост определенных хозяйственных отраслей (например, лесозаготовки), ведущий не к долгосрочному и поступательному развитию экономической системы, а к ее перспективной деградации; усиление социально-классовых и иных антагонизмов; аннигиляция национального государства; подверженность внешней экспансии, ведущей, в конечном счете, к гибели социума.

Исторически и логически внешняя торговля выступает исходным моментом в формировании международных экономических отношений и, соответственно, в создании мирового экономического порядка, т. е. системы международных социально-экономических отношений.

Все государства в той или иной степени поддерживали (и поддерживают) отечественных производителей и финансистов. В связи с этим характер антимонопольных регуляционных мер, применяемых на международном рынке, радикально отличается от защиты конкурентной среды на внутреннем рынке. В международных торговых отношениях государства неизбежно выступали и выступают в качестве субъектов экономических отношений, чьи позиции и силы предопределяют конкурентную среду на мировом рынке. Причем это отнюдь не является атрибутом Нового времени, а существует как реальность, по крайней мере, с VI века до н. э. (так, например, мировая война VII в. была обусловлена противоборством стран, стремящихся к свободной международной торговле, — Китая, Византии, Восточно-тюркского каганата, Эфиопии и др., с государствами, проповедовавшими протекционизм, — Ираном, Западно-тюркским каганатом и др.).

Выступая в качестве субъекта международных экономических отношений, ***государство*** (или этнос), как правило, ***стремится оптимизировать условия реализации своих интересов***, прежде всего экономических. Под интересами нами понимается «позиция социального субъекта, выражающая его избирательное отношение к объективным тенденциям общественного развития» [1]. Зависимость экономических или, точнее, социально-экономических интересов страны (как субъекта экономических отношений) от реалий международных экономических отношений про-

является двояко. Во-первых, уровнем развития материальных условий мировой экономической системы и данного региона определяется объективная основа (содержание) интересов, т. е. сфера возможностей, сформировавшихся на основе данного уровня развития общественного бытия. И, во-вторых, положением социально-экономического субъекта в системе данных международных экономических отношений обусловливается его положительное отношение к одним объективным возможностям и отрицательное к другим, его заинтересованность в реализации одних возможностей и предотвращении других.

Внешняя торговля как целостный, социально-экономический процесс, оказывающий влияние на жизненность социума, представляет собой взаимодействие разнообразных и противоположных тенденций, одна из которых, как правило, преобладает (в целом же направленность этого процесса необходимо рассматривать как суммарный вектор взаимодействующих тенденций). Социум не является чем-то монолитным и далее не дифференцируемым, а напротив, распадается на огромнейшее количество социальных субъектов, имеющих различную степень агрегированности. Все эти социальные группы и индивиды стремятся к реализации своих социально-экономических интересов, посредством оптимизации которых они могут упрочить свою жизненность. Таким образом, при определении конкретных форм и объемов внешней торговли будет происходить наложение (по вертикали) следующих типов интересов: общественных (интересов социума в целом); социально-классовых (интересов наиболее агрегированных и сформированных социально-экономических групп); частно-групповых; индивидуальных. В то же время на данный процесс будет оказывать влияние детерминирование в социально-экономической системе трудовых (продукционных), собственно социальных (системных) монопольных (эгоцентрических) или уравнительных (коммуноцентрических) интересов. Кроме этого, на конкретные формы и объемы внешней торговли любого государства, поскольку последние являются незакрытыми системами, будут оказывать влияние (в зависимости от исторических условий — большее или меньшее) интересы других стран и / или определенных международных (финансовых и торговых) групп.

С окончанием холодной войны и глобального противостояния «коммунистического» и «капиталистического» блоков началось формирование нового мирового экономического порядка. Для современных международных экономических отношений характерны следующие атрибутивные признаки: поляризация (как между странами, так и внутри стран) и двойственность стандартов (стремление и возможность привилегированных стран диктовать свои условия всем остальным странам); растущая глобализация; возрастание активности и силы ТНК и невозможность самоизоляции государств в современном мире, долларизация мировой финансовой системы; демографический взрыв и ограниченность материальных ресурсов; индустриализация развивающихся стран и наступление нового этапа НТР.

Создание Евразийского союза обусловлено объективными социальными процессами. В теории международных отношений они получили название «глобализация». Глобализация предполагает, что множество социальных, экономических, культурных, политических отношений приобретают всемирный характер. Она подразумевает возрастание взаимодействия как между государствами, так и между регионами. Без учета глобализации сегодня невозможно прогнозировать, определять и осуществлять внешнюю и внутреннюю политику любого государства. Под воздействием глобализации национальные государства становятся объектами быстрых экономических перемен, которые способны подорвать в них политическую стабильность.

На первый взгляд, приток капиталов в процессе глобализации открывает для государств новые дополнительные возможности экономического развития. Так, между 1990 и 1997 гг. поток финансовых средств из развитых стран в развивающиеся увеличился с 44 до 244 млрд долл., из них половина приходилась на прямые инвестиции. Но вскоре выяснилось, что эти деньги уходят так же быстро, как и приходят, когда исчезает возможность получения сверхприбыли, вызывая социальный шок национального масштаба. К отрицательным сторонам глобализации следует отнести: растущее неравенство в доходах, отсутствие гарантии долговременной занятости, сокращение расходов на образование и медицинское обслуживание, резкое возрастание конкуренции.

После кризиса 2008–2010 гг. наметилось существенное изменение ситуации. Ряд государств (Россия и Китай; Китай и Япония; Индия и Япония и др.) заявили о своем намерении отказаться от использования американского доллара во взаиморасчетах. Статистика показывает, что центры экономического развития все активнее перемещаются из Европы и Северной Америки в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. В обозримой перспективе продолжится опережающая

динамика развития Китая и Индии. Как следствие — уровень американского экономического превосходства будет снижаться. В результате возникает многополярный мир, в котором действуют несколько центров силы. Они не равнозначны по потенциалу, но достаточно могущественны, чтобы проводить самостоятельную линию в мировой политике. Речь идет, прежде всего, о России, которая выступает одной из ведущих сил на международной арене.

Мир вступил в новую фазу своего развития, когда основными субъектами мировой экономики становятся глобальные регионы: «…суть глобализационной реструктуризации международных отношений и мирового развития заключается в фактическом создании новой архитектуры пространств» [2]. Это делает задачу интеграции на постсоветском пространстве особенно актуальной, где видится только два пути развития: 1) или здесь будет сформирован полноценный глобальный регион, 2) или пространство будет разорвано, и отдельные государства будут присоединены к другим глобальным регионам.

В этом контексте особую значимость приобретает возможность реализации на практике Евразийского союза как интеграционной структуры, объединяющей постсоветское пространство и дающей возможность гибкого транснационального взаимодействия и развития. Идея Евразийского союза остается единственной концепцией, которая идеологически обосновывает перспективы интеграции в рамках глобального неоевразийского региона.

Современные реалии накладывают отпечаток на формирование новых основ, способных консолидировать «постсоветское пространство» в XXI веке. Оно более не укладывается полностью в исторические рамки советского и российского прошлого, а приобретает новые пространственно-временные очертания — неоевразийского пространства. С этой точки зрения постсоветское пространство предстает как один из глобальных регионов, а интеграция выступает уже не внутренним механизмом взаимодействия бывших советских республик, а инструментом конструирования преемственного и вместе с тем качественно нового пространства.

Поэтому можно выделить следующие объективные причины формирования Евразийского союза.

1. С точки зрения *планетарной стратегии* неоевразийская интеграция является как бы антиподом однополярного глобализма (атлантизма) и концептуально обосновывается идея интеграции как единства в многообразии в противовес западноевропейской интеграционной системе.

2. При рассмотрении *региональной стратегии* неоевразийская интеграция основывается на геополитических характеристиках Евразийского континента, который представляет собой конгломерат народов и культур, тесно переплетенных между собой. Евразийская интеграция может быть уподоблена «третьей волне» интеграционных взаимодействий, где важнейшей чертой будет ее нелинейный, гибкий характер, что обусловит ее постоянно изменяющуюся структуру [4].

3. *Субрегиональная стратегия* как открытый регионализм лежит в основе теоретических разработок концепции Евразийского союза как особой мировоззренческой модели, основанной на принципах демократического уважения прав народов (учет культурных, языковых и этнических особенностей всех участников интеграции). Одним из главных идеологов данной стратегии интеграции является президент Казахстана Н. А. Назарбаев, который в январе 1994 г. предложил концепцию нового интеграционного объединения (Евразийский союз), где впервые вводились такие понятия, как «разноскоростное и многовекторное интегрирование» экономик стран СНГ. Проект «Евразийский союз» предполагал укрепление не только экономических и финансовых структур объединения стран СНГ, *но и развитие политической интеграции* [4]. Однако долгое время в теоретическом осмыслении интеграционных форм субрегионального сотрудничества на постсоветском пространстве господствовала негативная трактовка любых проектов поддержки центростремительных тенденций.

4. Народы Евразийского субконтинента имеют *общую историю*, взаимообогащенное мировоззрение, *культуру*, *экономические связи*, географическое пространство с выходом к мировым океанам. Это сообщество свыше 450 миллионов людей, располагающих производительными силами, научным, оборонным потенциалом, богатыми природными ресурсами, схожих в главном — ***геополитические интересы***. Очевидно наличие объективных предпосылок к объединению. Появится возможность формирования на основе общих ценностей культурного и языкового многообразия *единой евразийской идентичности*.

5. Евразийский союз способен стать одним из геополитических и *геоэкономических центров* формирующегося глобального мирового пространства, выполняющего функцию моста между странами Европейского союза и Азиатско-Тихоокеанского региона. «Мы предлагаем модель, —

говорит В. В. Путин, — мощного наднационального объединения, способного стать одним из полюсов современного мира и при этом играть роль эффективной "связки" между Европой и динамичным Азиатско-Тихоокеанским регионом… На базе Таможенного союза и ЕЭП необходимо перейти к более тесной координации экономической и валютной политики, создать полноценный экономический союз» [3].

Макроэкономические эффекты от интеграции постсоветских стран известны (достигаются путем снижения цены на товары; уменьшения транспортных издержек и снижения цен на сырье; привлечения новых инвестиций; наращивания производства благодаря увеличению спроса на товары и т. д.). Ведь каждый участник объединения получает преимущества от сотрудничества через координацию экономической и социальной политики в рамках ЕАС.

В. В. Путин убежден, что «сложение природных ресурсов, капиталов, сильного человеческого потенциала позволит Евразийскому союзу быть конкурентоспособным в индустриальной и технологической гонке, в соревновании за инвесторов, за создание новых рабочих мест и передовых производств, и наряду с другими ключевыми игроками и региональными структурами — такими как ЕС, США, Китай, АТЭС — обеспечивать устойчивость глобального развития» [3].

В рамках ЕврАзЭС стали создаваться реальные механизмы финансовой интеграции. Например, Евразийский банк развития сегодня финансирует ряд проектов в Казахстане, России, Беларуси и Таджикистане. Приняты такие прорывные проекты, как создание совместного Антикризисного фонда (в размере 10 млрд долл.) и международного Центра высоких технологий. Эти структуры призваны смягчить удары мирового кризиса по экономике стран сообщества. Под эгидой ЕврАзЭС реализуются и другие проекты: создание общей энергетической системы, единого цикла в области производства мирной атомной энергии, сооружение евразийских транспортных магистралей.

Однако рамки Таможенного союза недостаточны для установления единых финансово-экономических законов (налоговый кодекс, стандарты бухучета, закон о труде, отраслевые нормы, антимонопольное законодательство, законы о железнодорожном транспорте, энергетике и т. д.). Установлены только единые таможенные пошлины и разрешена трудовая миграция. Дальнейшее развитие интеграции в рамках союза позволит добиться еще большей экономической эффективности для субъектов хозяйствования.

6. В Евразийском экономическом союзе создается уникальная возможность наращивать богатое интеллектуальное наследство и использовать накопленные знания для инновационного развития всего региона. Необходимо развивать взаимодействие деятелей науки в рамках Евразийского клуба ученых. Центр высоких технологий и Евразийский банк новых технологий должны быть открыты к сотрудничеству со всеми исследовательскими центрами на пространстве СНГ.

7. Еще одним объективным условием создания союза является возможность доступа бизнеса к мобильной рабочей силе и квалифицированным специалистам. Совместными усилиями можно вывести на новый качественный уровень сферу образования — на деле создать единое евразийское образовательное пространство.

8. Евразийский союз является мощным фактором *стабильности мирового развития*. Многие проблемы, на сегодня создающие нервозность в этой зоне, разрешатся самым естественным образом, не отвлекая от созидательного развития. Союз не должен восприниматься как попытка обособления. Это союз стран, вступивших в эру сотрудничества, который открыт для всех. Более того, союз должен обеспечить сохранение нынешней политической карты и этнического разнообразия всей Европы и Азии.

Союз должен существовать, пока веяния нового мироустройства не станут главенствующими в мире, пока не исчезнет опасность ущемления исконных прав народов, входящих в него. Поэтому он имеет важнейший оборонный аспект.

Основными чертами будущего Евразийского союза представляются следующие интегративные характеристики:

- принцип «глобальности» — как одного из будущих региональных центров мировой политики и экономики;
- принцип «единство в многообразии» — как основа межцивилизационного диалога на Евразийском континенте;
- принцип «разноскоростной и разноуровневой интеграции» — как инструмент многоканального взаимодействия участников неоевразийской интеграции («открытый регионализм»);
- активное взаимодействие с соседями Евразийского союза как механизм модернизации Большого неоевразийского пространства («евразийское соседство»).

Важно подчеркнуть, что необходимо отказаться от полного копирования интеграционных

моделей европейского (ЕС) и азиатского (АТЭС) типа, что в прошлом нередко приводило к провалу интеграционных проектов на постсоветском пространстве. В этой связи нужно с большой осторожностью использовать концептуальную модель «расширенная Европа — страны соседи», т. к. она фактически означает постепенную адаптацию «новых соседей» к европейским нормам и стандартам. Такой подход с учетом особенностей евразийского пространства (полиэтничность и полицивилизационность) не приемлем для концепции Евразийского союза. Более того, принцип унификации (который будет коррелироваться с советским тоталитарным прошлым), заложенный в концепции европейского соседства, может негативно сказаться на будущем Евразийского союза. В свою очередь, концепция «открытого регионализма» также не может быть полностью заимствована при конструировании Евразийского союза. В частности, это объясняется тем, что в рамках АТЭС интеграционные инициативы идут, главным образом, «снизу» (на уровне микроэкономических интеракций), тогда как создание Евразийского союза инициируется «сверху».

Новое сообщество государств должно быть нацелено на полное равноправие, рациональную, динамично развивающуюся жизнедеятельность и обеспечение благополучия людей. Такое стабильное, не подверженное колебаниям сообщество возможно при демократии, уходящей корнями в историю наших народов. Союз должен быть создан как новая организация при соучредительстве потенциальных участников. Тогда станет возможным появление мощного, самодостаточного геополитического образования.

Руководству стран следует решительно взяться за объединение, пока на субконтиненте не наступили изменения с необратимыми последствиями. В этом деле особая роль принадлежит трем странам — ядру интеграции: России, Беларуси, Казахстану. Они могут ускорить или затормозить интеграционный процесс.

Таким образом, перефразируя Л. Гумилева, можно с уверенностью сказать, что если евразийские народы будут спасены, то только в Евразийском союзе.

**Литература**

1. Ханипов, А. Т. Интересы как форма общественных отношений / А. Т. Ханипов. — Новосибирск : Наука, 1987. — 225 с.

2. Косолапов, Н. А. Глобализация : территориально-пространственный аспект / Н. А. Косолапов // МЭиМО. — 2005. — № 6. — С. 10.

3. Винокуров, Е. Евразийская интеграция / Е. Винокуров [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.vinokurov.info/eurasian-ru.htm.

4. Назарбаев, Н. А. О формировании Евразийского союза государств / Н. А. Назарбаев. — Астана, 1994 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.enu.kz.

***Материал поступил в редакцию 08.09.2014.***

# Институциональная память экономических систем

**Кондратьева Татьяна Викторовна,**
*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и прикладной статистики Луганского национального университета им. Т. Шевченко (г. Луганск, Украина)*

**В статье исследуется концепция институциональной памяти как фактора развития экономических систем. Дается авторское определение институциональной памяти экономических систем как механизма наследования, изменчивости и отбора релевантной информации об их институциональном развитии. Подчеркиваются свойства рискогенности и пластичности институциональной экономической памяти. Обосновывается возможность их использования экономическими агентами для легитимизации власти, закрепления прав собственности, интеграции или дезинтеграции экономических субъектов.**

**The paper investigates the concept of institutional memory as a factor of the development of economic systems. The author provides her own definition of the institutional memory of economic systems as a mechanism of inheritance, variation and selection of relevant information about their institutional development. The properties of plasticity and riskiness of institutional economics memory are emphasized. The ability to use economic agents to legitimize power, titling, integration or disintegration of economic subjects is substantiated.**

**Введение**. За последнее десятилетие Украина претерпела множество потрясений, связанных со сменой экономического курса. Логика подсказывает, что такие «метания» должны были кардинально изменить институциональные приоритеты украинцев. Однако социологические исследования показывают, что за этот период отношение к демократии практически не изменилось — авторитаризм предпочитают 20 % соотечественников (23 % в 2004 г.); 18 % по-прежнему все равно будут ли они жить в демократической стране. Профсоюзам в 2000 г. и в 2013 г. доверяли 25–30 % украинцев и столько же «скорее не доверяли» коммерческим банкам. Отношение украинцев к частной собственности на землю также не изменилось – ее поддерживают 40 % опрошенных [16]. Отсутствие динамики подобных показателей говорит о том, что существует ключевой фактор, определяющий отношение субъектов к экономическим институтам. Это система ценностей, мотивов, моделей экономического поведения, которая не реагирует динамично даже на значительные внешние изменения и обладает устойчивыми механизмами воспроизводства.

**Изложение основного материала исследования**. Наиболее близки к объяснению таких проблем исследования, касающиеся экономической культуры как совокупности форм и общих взаимосвязей объективной экономической реальности [12]. С. Кирдина, описывая устойчивость институциональных матриц, использует категорию «социетальный архетип». Многими экономистами-институционалистами исследован феномен институциональных ловушек, QWERTY-эффектов, зависимости от траектории предшествующего развития [1]. В социологии развита концепция социальной или коллективной памяти [19].

Целью данной работы является совершенствование концепции институциональной памяти экономических систем для объяснения и прогнозирования механизмов их развития.

Первой ступенью исследований памяти являются работы древнегреческих философов. Например, Платон так говорит о памяти: «Сократ: Вообрази, что в наших душах есть восковая дощечка; у кого-то она побольше, у кого-то поменьше, у одного из более чистого воска, у другого — из более грязного или у некоторых он более жесткий, а у других помягче, но есть у кого и в меру… Подкладывая свою «дощечку» под ощущения и мысли, на ней остается след. И то, что застывает в этом воске, мы помним и знаем, пока сохраняется изображение этого, когда же оно стирается или

нет уже места для новых отпечатков, тогда мы забываем и больше уже не знаем…» [13].

Аристотель посвящает данным проблемам трактат «Peri mnēmēs kai anamnēseōs» («О памяти и припоминании»): «Когда отпечаток или изображение, появившееся в органе общего чувства от ощущения в действительности, сохраняется в нем целиком и остается ясным, четким и чистым, так что может привести душу в движение и стать предметом ее созерцания как одно целое,… то это называется памятью» [3].

Новейшее направление исследований памяти экономических субъектов получило название «нейроэкономика», значительный толчок к развитию которого дало присуждение Нобелевской премии по экономике 2002 г. израильско-американскому психологу Дэниэлу Канеману «за применение психологической методики в экономической науке, в особенности — при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности». Используя методологию нейробиологии, данное междисциплинарное направление использует для объяснения экономического поведения диффузную модель процесса персептивных решений, теорию дуализма принятия решения, теорию биологических рынков и др.

Указанные исследования касаются в большей мере памяти индивидуального субъекта, которую определяют как «ось времени, организующую и удерживающую поток сознания, выделяя в нем до и после и задавая последовательность в длительности, что позволяет субъекту идентифицировать и отождествлять «прошедшее Я» и «Я» в настоящем, то, что Я представляет собой сейчас» [20].

Безусловно, индивидуальная память является основой, базисом институциональной памяти экономических систем. Однако последнюю ни в коей мере нельзя считать простой суммой памяти экономических субъектов.

«Отцом» исследований коллективной памяти считают французского социолога Мориса Хальбвакса, который впервые сказал о том, то индивидуальная память поддается одновременному влиянию нескольких социальных групп: «всякий человек одновременно или по очереди погружается в несколько разных групп. К тому же каждая группа дробится и сужается во времени и в пространстве. Внутри каждого сообщества развиваются оригинальные коллективные памяти, хранящие в течение некоторого времени воспоминания о событиях, имеющих значение только для них, но тем более касающихся их членов, чем их меньше» [19]. Придерживаясь концепции Э. Дюркгейма о коллективном сознании, он подчеркивает, что «коллективная память же оборачивается вокруг индивидуальных памятей, но не смешивается с ними. Она развивается по собственным законам, и даже если иногда в нее проникают и некоторые индивидуальные воспоминания, они видоизменяются, как только помещаются в целое, которое уже не является сознанием личности» [19].

В 80-х гг. XX в. формируется направление исследований «memory studies», изучающих коллективную память как совокупность действий, предпринимаемых социальными группами по ценностно-символической реконструкции прошлого в настоящем [9].

Наиболее яркие отечественные исследования данного направления представлены работами историков. П. Тронько считает, что историческая память представляет собой «выражение процесса организации, сохранения и возрождения прошлого народа для возможного его использования в деятельности людей или для возвращения его влияния к сфере общественного сознания». При этом, академик подтверждает влияние исторической памяти на социально-экономическое развитие страны: «можно утверждать, что и на 15-м году возрожденного Украинского государства для нас все еще актуальным является советское прошлое во всей его многомерности: государственный патернализм, командно-административная система, политические репрессии, жесткая централизация экономической системы, плотный контроль партийных органов над исполнительными органами власти и др.» [17]. Г. Гринченко анализирует феномен монетизации памяти, компенсации принудительного труда остарбайтеров, который «парадоксальным образом объединив в себе признание политической и моральной вины, с одной стороны, и материальных долгов, с другой, воплотив их в проблему «моральной экономии» возмещения и преобразования вины в задолженность» [6, с. 180].

Украинский социолог Г. Коржов считает фактором социально-экономической мобилизации основанную на территориальной памяти региональную идентичность (РИ): «РИ может выступать мощным мобилизующим фактором, который содействует экономическому и социальному развитию путем направления творческой энергии жителей на дело строительства своего региона, поднятия его имиджа, создания благоприятных условий для процветания» [10].

В экономической науке сформированы отдельные элементы концепции институциональной памяти экономических систем.

Так, классик экономической мысли, А. Смит считал главным мотивом поведения людей отнюдь не эгоизм: «Постоянные наблюдения над чужими поступками открывают нам некоторые общие правила того, что должно и прилично делать, и того, чего следует избегать… Когда эти общие правила закрепляются в нашей памяти путем привычки, то мы в каждом частном случае обращаемся к ним для исправления нашего самолюбивого поведения» [15, с. 160].

В 1912 г. С. Булгаков изучает хозяйство как «явление духовной жизни в такой же мере, в какой и все другие стороны человеческой деятельности и труда». Он говорит о так называемом «духе хозяйства»: «Всякая хозяйственная эпоха имеет свой дух и, в свою очередь, является порождением этого духа, каждая экономическая эпоха имеет свой особый тип «экономического человека», порождаемый духом хозяйства, и объявлять его «рефлексом» данных экономических отношений возможно только при том логическом фетишизме, в который невольно впадает политическая экономия, когда она рассматривает хозяйство, развитие производительных сил, разные экономические организации чрез призму абстрактных категорий, вне их исторической конкретности» [4].

Довольно узко исследователями дается определение собственно экономической памяти как сочетания подсознательных характеристик человека, определяющих для него пропорцию между затратами труда и компенсацией за труд от внешней среды [7].

Современный российский экономист Е. З. Майминас использует понятие социально-экономического генотипа, понимая под ним «информационный механизм социального наследования и социальных изменений, обеспечивающий воспроизведение структуры, принципов функционирования, процессов регламентации и обучения (отбора, запоминания и распространения позитивного опыта) в определенной экономической системе» [11]. Такой эволюционный подход находит развитие в работе И. Миннегалиева, который под социальной памятью экономической культуры подразумевает механизм, который «обеспечивает связь современных образцов поведения людей (во всех сферах общественного бытия, включая экономику) с образцами, сложившимися на более ранних стадиях развития общества» [12].

Другие исследователи пользуются термином «архетип» экономической системы.

С. Кирдина подчеркивает роль бессознательной составляющей памяти экономических систем, которая влияет на их развитие: «Народ, как и «институциональный человек», содержит историческую память, хранит своеобразный «социетальный архетип», латентно или даже бессознательно направляющий его на реализацию образцов поведения, способствующих выживанию общества как единого целого» [1]. Исследователь также считает, что природа данных процессов носит эволюционный характер: «Общества начинают свою жизнь тогда, когда они приобретают способность генетически воспроизводить «нажитую информацию» [1].

М. Румянцев подчеркивает аксиоматичность таких хозяйственных архетипов, считая, что в них заданы «образы идеального экономического порядка, воплощенные в нормативах и правилах поведения экономических институтов, в оценках человеком смысла своей экономической активности, в его установках по отношению к труду и собственности, богатству и бедности, потреблению и накоплению, традициям и инновациям. Хозяйственные архетипы хранят информацию об исходных принципах распределения ресурсов и обязательств, обосновывают выбор потребностей и критерии оптимума в производстве и потреблении» [14].

Эволюционный подход действительно является действенным инструментом изучения институциональных изменений вообще и фактора памяти в частности. Во-первых, данное направление экономической науки делает акцент на историчности развития экономических систем с акцентом на необратимости прошлого. Во-вторых, устоявшейся категорией таких теорий является феномен рутин — наследуемых правил поведения, поддающихся отбору. В-третьих, понятие экономических генов как механизма воспроизводства знаниевых активов экономических систем позволяет объяснять механизмы элиминации и развития не только и не столько экономических субъектов, но и характеристик экономического поведения, тенденций экономического развития.

Собственно институциональная память понимается чаще всего как набор нарративов, идеологий, концепций, опыта и ноу-хау, которые воспроизводятся членами определенной группы — в корпорациях, профессиональных группах, органах государственной власти. Например, Гарвардская бизнес-школа имеет отдельный сайт

«Institutional memory», где представлен ее исторический опыт «через нарративы сообщества, интерактивную временную шкалу, «исследования и инновации».

Наиболее полным исследованием институциональной памяти в таком понимании можно назвать работу Ш. Линд, в которой формулируются главные функции памяти институтов: «Индивиды и группы могут припоминать и репрезентировать свое прошлое с самыми разными целями. Среди них — использование прошлого для обоснования легитимности власти, предъявление прав на владение, утверждение политического или интеллектуального приоритета, обоснование стабильности, обнаружение божественного предопределения в истории, сравнение прошлого с настоящим с целью показать, что вещи стали хуже или лучше» [2]. Автор изучает институты с точки зрения того, как их члены сохраняют информацию о своем прошлом, возвращаются к определенным его аспектам и вновь актуализируют его для того, чтобы использовать в настоящем и влиять на будущее [5].

В классическом понимании институты представляют собой формальные и неформальные нормы поведения, а также механизмы, обеспечивающие их выполнение. Логично предположить, что экономические агенты, являясь социальными субъектами или их группами, обладают коллективной памятью о различных этапах развития тех или иных правил экономического поведения. Так как коллективная память является эволюционным механизмом, экономическими агентами воспроизводится только определенная информация о соответствующих экономических институтах.

Например, успешное функционирование профсоюзов в течение десятилетий существования советской экономики позволяет им сохранять доверие украинцев вплоть до настоящего времени. Несмотря на значительное сокращение материально-финансовой базы, наличие так называемых «желтых» профсоюзов, которые лоббируют интересы работодателей, охват работающих профсоюзным движением в Украине остается более 90 %. Следовательно, в Украине сохраняют сильное влияние группы экономических агентов, заинтересованные в воспроизводстве информации о данном экономическом институте. Главы профсоюзов, руководство Федерации профсоюзов Украины активно участвуют в формировании экономической политики государства.

Формирование искаженной системы неэкономических методов стимулирования на советских предприятиях привело к формированию модели работника с заниженными потребностями и слабой связью между профессиональным развитием, инновационными инициативами и карьерным ростом (известно выражение «инициатива наказуема»). Вероятно, такая «приспособленческая» модель работника является одним из препятствий развития инновационной деятельности в Украине и в XXI в.

Инновационное развитие тормозит также то, что традиционно успешная связка «наука-государство» перестала быть эффективной в условиях переходной экономики с перманентно дефицитным бюджетом. А для отечественного бизнеса практически не существует отработанных, знакомых механизмов взаимодействия научных учреждений и предпринимательства.

Еще более глубокие последствия имеет отсутствие опыта предпринимательства в постсоветских странах. Единичные случаи успешной предпринимательской деятельности в Украине приводят к высокому уровню концентрации и монополизации даже перспективных для малого и среднего бизнеса отраслей.

Обобщая вышесказанное, можно говорить о том, что институциональная память экономических систем представляет собой механизм наследования, изменчивости и отбора релевантной информации экономическими субъектами или их группами об их институциональном развитии определенной экономической системы.

Важно подчеркнуть некоторые особенности институциональной памяти, которые определяют ее влияние на развитие экономических систем.

Во-первых, институциональная память любой экономической системы в той или иной степени является пластичной. Как индивидуальная, так и коллективная память экономических субъектов является подвижной. Процессы реконструкции, забвения и искажения являются неотъемлемой частью институционального развития. Отправной точкой исследований на тему возможности использования свойств пластичности коллективной памяти, считается публикация сборника статей «Изобретение традиций» под редакцией Э. Хобсбаума и Т. Рейнджера [5], которые показали, что группы специальных интересов могут манипулировать памятью для достижения собственных целей. Однако дальнейшие исследования показали, что масштаб и степень такого влияния зависят от множества факторов. Институциональная память, в свою очередь, может влиять на экономические субъекты, ограничивая их

модели поведения (создавая институциональные фреймы).

Во-вторых, свойство пластичности обусловливает рискогенность институциональной памяти, которая «проявляется в необходимости освоения альтернативных способов репрезентации прошлого, без чего оказывается невозможным поддержание идентичности в рамках отдельного сообщества» [18].

Особенно возрос уровень рискогенности институциональной памяти в связи с интенсификацией процессов глобализации. Интеграция экономических систем невозможна без взаимопроникновения национальных менталитетов, хозяйственных мировоззрений, «генотипов». Это в свою очередь вызывает конфликты в их взаимодействии и развитии. Утвердившиеся в глобальном экономическом пространстве ценности капитализма (предпринимательство, частная собственность, индивидуальная хозяйственная инициатива и др.) не всегда находят адекватный базис и поддержку в национальной институциональной памяти. Например, в постсоветских странах десятилетиями культивировались идеалы коллективизма, а приоритет индивидуального экономического интереса не просто подавлялся, а был уголовно наказуемым. Естественно, что в таких экономических системах развитие малого и среднего предпринимательства, при прочих равных, будет происходить медленнее, чем в любых других национальных хозяйствах. «По сути, формируется глобальный тип социальной памяти, взаимодействие которого с памятью национальных общностей становится дополнительным фактором рискогенности, поскольку функционирование данных типов в памяти в рамках различных систем координат приводит к их столкновениям, порождающим кризисы идентичности у субъектов в глобализирующемся социальном пространстве. Этот ценностный разрыв проходит не только между политическими субъектами, но и в рамках локальных сообществ, разделяя людей на тех, кто готов принять новую глобальную конфигурацию прошлого, и на тех, кто стремится сохранить привычные для себя нормы и ценности национальной социальной памяти» [18]. Нынешняя ситуация в Украине, как в зеркале, отражает правильность таких утверждений. Столкновение двух экономических ориентиров (европейского и постсоветского), разное восприятие советского прошлого, привели к трагическим последствиям.

Другим фактором рискогенности является спекуляция институциональной памятью в интересах групп специальных интересов. Как уже отмечалось, одной из функций институциональной памяти является легитимизация власти, которая в переходных экономиках является источником экономической ренты (согласно В. Дементьеву, эта «рента власти» становится альтернативой инновационной ренте [8]). Следовательно, возникает дилемма подлинной и фальшивой памяти, обозначенная еще М. Хальбваксом; проблема выбора того или иного типа памяти становится делом интерпретации исторических событий в контексте максимального удобства для современного положения дел [19].

**Выводы**. Таким образом, институциональная память может быть как мощным детерминантом развития, так и главным фактором рискогенности экономических систем. Это связано с такими ее характеристиками:

- институциональная память определяет институциональные фреймы зарождения, развития и смены хозяйственных мировоззрений;

- сохраняет, актуализирует и изменяет институциональную информацию, особенно значимую на данном этапе развития экономической системы;

- закрепляя базовые нормы поведения, институциональная память сознательно и бессознательной формирует образы идеального экономического порядка у субъектов экономической системы; обеспечивает связь современных моделей экономического поведения с образцами, сложившимися на более ранних стадиях развития экономической системы;

– институциональная память воспроизводит модели экономического поведения, которые как объединяют, так и дифференцируют экономических субъектов и их группы; реализует свои функции через действия групп специальных интересов по реконструкции прошлого экономического опыта;

– доступ к механизмам управления памятью является ресурсом власти, выполняя функции обоснования ее легитимности, закрепления прав собственности, интеграции или дезинтеграции интересов групп экономических субъектов;

– коммуникационными формами институциональной памяти являются набор нарративов, идеологий, концепций, опыта и ноу-хау; более того, существует определенная форма таксономии репрезентации прошлого — время, место и набор артефактов;

– влияние репрезентационных моделей прошлого экономических систем носит двойственный характер — сложившиеся институциональные образы влияют на текущее поведение экономиче-

ских агентов, а последние, в свою очередь, манипулируют институциональной памятью для достижения собственных целей;

– пластичность институциональной памяти ограничена определенным пределом устойчивости, который с одной стороны, препятствует проведению целенаправленных институциональных изменений, но с другой стороны, обеспечивает целостность и устойчивость траектории развития экономической системы;

– рискогенность институциональной памяти связана с проблемами адаптации традиционных моделей экономического поведения к динамично меняющимся условиям институциональной среды развития экономических систем;

Главной целью общегосударственных институциональных регуляторов, особенно в период становления новой институциональной структуры, должна быть такая ценностно-символическая реконструкция прошлого экономической системы, которая способствует ее внутренней и внешней (глобальной) интеграции.

**Литература**

1. Homo institutius — человек институциональный / Под ред. О. В. Иншакова. - Волгоград: ВолГУ, 2005. — 854 с.

2. Linde, Ch. Life Stories: The Creation of Coherence / Ch. Linde. — N.Y.: Oxford University Press, 1993. — 256 с.

3. Аристотель. О памяти и припоминании / Аристотель // Вопросы философии. — 2004 . — № 7. — С. 161–168.

4. Булгаков, С. Н. Философия хозяйства / С. Н. Булгаков. — М.: Наука, 1990. — 412 с.

5. Васильев, А. Memory studies: единство парадигмы — многообразие объектов (Обзор англоязычных книг по истории памяти) / А. Васильев // НЛО. — 2012. — № 117. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://magazines.russ.ru/nlo/2012/117/v36-pr.html#_ftn16. — Дата доступа: 11.07.2014

6. Грінченко, Г. Між визволенням і визнанням: примусова праця в нацистській Німеччині в політиці пам'яті СРСР та ФРН часів «холодної війни» / Г. Грінченко. — Харків : ТОВ «НТМТ», 2010. — 320 с.

7. Двойных, К. 2012 год: инвестиция в конце цивилизации? / К. Двойных // Зеркало недели. Украина. — 2012. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/2012_god_investitsiya_v_kontse_tsivilizatsii.html. — Дата доступа: 15.07.2014

8. Дементьев, В.В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ / В. В. Дементьев, В. В. Вишневский // Journal of institutional studies. — 2010. — № 2. — Т. 2. — С. 81–96.

9. Кемеров, В. Философская энциклопедия / В. Кемеров. — М.: Панпринт, 1998. — 453 с.

10. Коржов, Г. О. Регіональна ідентичність в системі соціального управління територією / Г. О. Коржов // Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління: Збірник наукових праць ДонДУУ. — Т. XI. — Вип.145. Серія «Соціологія». — Донецьк, ДонДУУ, 2010. — С. 68–76.

11. Майминас, Е. Российский социально-экономический генотип / Е. Майминас // Вопросы экономики. — 1996. — № 9. — С. 131–142.

12. Миннегалиев, И.М. Экономическая культура в системе общественного воспроизводства : автореф. дис. …канд. философ. наук: 09.00.11 / И.М. Миннегалиев; ФГБОУ ВПО «Камская государственная инженерно-экономическая академия». — Тверь, 2012. — 21 с.

13. Платон. Собрание сочинений в четырех томах. Том 2. / А.Ф.Лосев [и др.]; под общ. ред. А.Ф.Лосева. — М.: Мысль, 1993. — 539 с.

14. Румянцев, М.А. Религия и экономика в контексте русской философии всеединства / М.А. Румянцев // Проблемы современной экономики. — № 1 (1). — 2002. — С. 83–88.

15. Смит, А. Теория нравственных чувств / А. Смит. — М.: Республика, 1997. — 232 с.

16. Соціологічні опитування // Официальный сайт Центр Разумкова [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php — Дата доступа: 11.07.2014.

17. Тронько, П. Інститут національної пам'яті як засіб зцілення від пострадянської ментальності? / П. Тронько // Дзеркало тижня. — 2005. — № 45(473). — С. 21.

18. Устьянцев, В.Б. Социальная память в обществе риска: опыт философской концептуализации / В. Б. Устьянцев, Д. А. Аникин // Философия и общество. — 2011. — № 4. — С. 58–69.

19. Хальбвакс, М. Социальные рамки памяти / М. Хальбвакс. — М.: Новое издательство, 2007. — 348 с.

20. Шаповалова, Н.С. Социальная память в закрытых и открытых обществах: социально-философский анализ : автореф. дис. …канд. философ. наук: 09.00.11 / Н.С. Шаповалова; ФГБОУ «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.» — Саратов, 2012. — 18 с.

***Материал поступил в редакцию 29.08.2014.***

# Теоретико-концептуальные основы формирования новой системы финансового рынка

**Саврадым Виктория Михайловна,**
*кандидат экономических наук, доцент, докторант*
*Национального университета государственной налоговой службы Украины*
*(г. Ирпень, Украина)*

**В статье предлагается новый подход к формированию системы финансового рынка посредством применения исторического и логического векторов исследования сквозь призму всей рыночной системы государства. Обосновывается необходимость пересмотра существующих взглядов на сущность и структуру финансового рынка. Предложена концептуально новая модель системы финансового рынка.**

**In this paper we propose a new approach to the formation of the financial market through the use of historical and logical vectors research through the prism of the whole market system of the state. The necessity of revision of the existing views on the nature and structure of the financial market. We propose a new conceptual model of the financial market.**

*При последовательном и логичном развитии доказательств все, что действительно существует, должно казаться вполне разумным*

П. Самуэльсон

Теоретическим основам, методам и методикам функционирования финансового рынка посвящено достаточно много научных трудов (достаточно упомянуть, что большая часть работ, отмеченных Нобелевским комитетом в последние года, связана именно с финансовым рынком). Несмотря на это и в настоящее время процессам разработки экономически обоснованного вектора развития финансовых рынков уделяется большое внимание. И тем не менее, единства во мнениях пока не существует. Как не существует и единого мнения в отношении раскрытия их сущности, выделения структурных элементов и т. д.

Финансовые рынки по своей природе являются неотъемлемым элементом всей системы рынков и для понимания их сущности и механизма функционирования необходимо проанализировать саму категорию «рынок», которая в своем развитии прошла длинный исторический период. Другими словами, для того чтобы понять сущность категории «финансовый рынок» необходимо изучить причину ее возникновения, заложенную в механизме функционирования самого рынка.

Таким образом, логическая цепь проводимого исследования выстраивается следующим образом: *познание сущности рынка и его обменных операций позволит выделить структурные элементы рыночной системы, что в свою очередь и даст необходимый исходный материал для последующего формирования сущности финансового рынка и выделения его структурных элементов*.

**Сущность рынка и обменных операций на рынке**. За прошедшие тысячелетия функционирования рынка теоретики и практики так и не пришли к глубинному и единому пониманию его сущности. И как справедливо отметил английский профессор-исследователь Дж. Ходжсон «*в экономической литературе не так легко найти определение рынка… Зато налицо обилие математических моделей рыночных феноменов и обширная теоретическая литература, посвященная определяющим факторам состояния рыночного равновесия*» [20, с. 253]. И действительно, в экономической литературе авторы зачастую игнорируют вопрос определения категории «рынок», возможно считая это само собой разумею-

щимся. При этом те определения, которые все же встречаются в научных трудах, включают значительный диапазон трактования рынка — начиная традиционно с его обозначения как места торговли и заканчивая видовым разнообразием складывающихся в процессе его функционирования отношений. Другими словами, налицо применение авторами разных методологических подходов. Среди этих подходов можно выделить такие основные направления как: экономическая социология, институциональная экономика, экономическая теория, финансовая теория и др. При этом стоит отметить, что многое в этих направлениях тесно переплетено (как и в целом в экономике) и вызывает определенные трудности в идентификации.

Наиболее популярными, на наш взгляд, являются определения рынка, в основе которых заложена организационная характеристика взаимоотношений его субъектов. Так, отталкиваясь от первоначального определения рынка как общественного места английский экономист, статистик и философ XIX в. У. Джевонс отмечает дальнейшее обобщение данного термина, в результате чего рынок стал «*означать любое объединение лиц, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара. Большой город может иметь столько рынков, сколько в нем существует важных отраслей торговли, и эти рынки могут или не могут быть локализованы. Центром рынка служат публичная биржа, торговые или аукционные залы, где торговцы по взаимному согласию встречаются и заключают сделки… Торговцы могут располагаться по всему городу или региону страны и все же образовывать рынок, если они поддерживают друг с другом тесную связь посредством ярмарок, встреч, издания прейскурантов, по почте или иными способами*» [25]. Французский экономист, философ и математик XIX в. А.О. Курно расширяет подход к определению рынка, указывая что «*экономисты подразумевают под термином "рынок" не какую-либо конкретную рыночную площадь, на которой покупаются и продаются предметы, а в целом всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться*» [9, с. 6].

Некоторые современные авторы вообще формально подходят к определению рынка. Так, яркими примерами этого утверждения служат созвучные трактования рынка, предлагаемые в разное время американскими учеными Н. Мэнкью и Ф. Котлером:

– Н. Мэнкью: «*Рынок — это группа покупателей и продавцов определенного товара или услуги*» [11, с. 88];

– Ф. Котлер: «*Рынок — совокупность существующих и потенциальных покупателей товара*» [5, с. 27].

Более расширенную формулировку рынка в свете взаимоотношений его субъектов предлагают авторы фундаментального исследования интеллектуальных основ новой институциональной экономической теории — Э. Г. Фуруботн и Р. Рихтер. По их мнению, рынок понимается как «*социальное устройство, предназначенное для осуществления повторяющегося обмена между множеством потенциальных участников рынка*» [18, с. 343]. Авторы наиболее популярного в американских колледжах и университетах учебника «Экономикс» К. Макконнел и С. Брю считают что «*рынок — это институт или механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (тех, кто обеспечивает предложение) отдельных товаров, услуг и ресурсов*» [8, с. 46]. В определении американского экономиста Д. Хаймана, рынок уже интерпретируется с точки зрения права, поскольку «*рынки могут существовать только для продуктов, права собственности на которые могут легко устанавливаться, реализовываться и передаваться*» [19, с. 19].

В учебниках по экономической теории категория «рынок» рассматривается в широком диапазоне (табл. 1.).

Таким образом, современные определения рынка можно свести к нескольким основополагающим организационным характеристикам, среди которых наиболее значимы такие, как:

– место торговли;
– совокупность субъектов;
– совокупность товаров;
– социальный институт;
– экономические отношения.

Несомненно, все эти определения в той или иной степени отражают сущность рынка. Их разнородность обусловлена исходным выбором угла воззрения на механизм функционирования самого рынка — что это из себя представляет, как это работает, кто работает, для чего это нужно и т. д. И, как следствие, выбранная база и определяет весь вектор рассмотрения сущности рынка. Однако стоит отметить, что разнородность определений наблюдается и внутри определенного направления, как, например, это можно увидеть в табл. 1. В рамках направления «экономическая

**Таблица 1** — Определение категории «рынок» с позиции экономической теории

| Автор | Определение |
|---|---|
| Киселева Е.А. [6, с. 76] | способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на децентрализованном, безличностном механизме ценовых сигналов |
| Коллектив авторов под рук. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой [24, с. 118] | форма социально-экономической жизни общества, при которой воспроизводство материальных благ, отношений и интересов осуществляется на основе принципов товарного производства и обращения, главным из которых является свобода хозяйственной деятельности в целях извлечения прибыли |
| Борисов Е.Ф. [1, с. 107] | совокупность сделок купли и продажи товаров и услуг |
| Базилевич К.С. [3, с. 189] | система экономических отношений, возникающих в связи с обменом экономических благ на основе широкого использования разнообразных форм собственности, товарно-денежных и финансово-кредитных механизмов |
| Коллектив авторов под рук. В.Д. Камаева [23, с. 49] | представляет систему эволюционирующих экономических отношений людей по поводу производства, обмена и распределения продуктов труда и ресурсов, поступающих в индивидуальное и производственное потребление |
| Иохин В.Я. [4, с. 98] | система экономических связей между хозяйственными субъектами, которая базируется на меновых отношениях и платности всех благ и услуг |

*Источник*: составлено автором

**Таблица 2** — Рекомендуемые направления в поиске сущностной характеристики рынка в зависимости от выбранного сегмента исследования

| Сегментация исследования рынка | Направление исследования |
|---|---|
| рынок как физический объект | место совершения обмена |
| рынок как социально-экономический институт | взаимодействие субъектов обмена |
| рынок как часть институциональной экономики | механизм обмена между субъектами |
| рынок как юридическая категория | обмен правом собственности |
| рынок как экономическая категория | движение обменных потоков |

теория» авторы используют широкий диапазон сущностной характеристики рынка, явно выходящий за пределы данной категории и затрагивающий уже другие сегменты в научных исследованиях. Таким образом, мы считаем, что *невозможность существования единого определения для такой широкой категории как «рынок» должна компенсироваться обусловленностью привязки трактования к определенному сегменту изучения*. В связи с чем мы выделяем несколько таких сегментов с указанием направления последующего исследования сущности рынка (табл. 2).

Такой регламентацией, на наш взгляд, можно добиться определенной упорядоченности, системности в научном поиске. *Использование предложенных рамок исследования позволит не вносить хаос в и без того уже запутанную терминологическую базу.*

Применение нами в выборе направления исследования термина «обмен» — не мены, не купли-продажи (торговли) — имеет вполне определенные основания, поскольку ***в своем исследовании сущности рынка исходной точкой мы ставим догмат о непреложности обменных отношений в процессе его функционирования вне зависимости от вида обмена — прямого или косвенного***. Причем мы настаиваем на принятии формулировки именно с точки зрения наличия обменных отношений. В чем заложена принципиальная разница между категориями «обмен», «мена», «купля-продажа»? С одной стороны, акт мены ничем по сути не отличается от акта обмена. Тем более, что само слово «мена» является корневым для слова «обмен», да и с позиции лингвистики эти слова считаются синонимами. С другой стороны, мы считаем, что с развитием товарно-денежных отношений понятие «обмен» стало гораздо шире в части охватываемого диапазона проводимых с его помощью операций, поскольку к договорам мены присоединились и договора купли-продажи. В связи с этим могут возникнуть такие вопросы как: насколько правомерно включать операции купли-продажи в структуру обмена; что представляет из себя мена и есть ли что-то общее у нее с куплей-продажей; в чем заложены принципиальные отличия этих операций? Поэтому прежде чем идти дальше в своем исследовании ответим на эти вопросы.

Исторически договора мены являются одними из самых первых институтов гражданского права

и выступают предшественниками договоров купли-продажи. Однако не смотря на преемственность, данные виды договоров имеют принципиальные различия. В настоящее время меновые отношения представляют собой лишь ту часть обменных отношений, которая задействована в основном в гражданско-процессуальных актах в части регламентации обмена товарами, или, другими словами, — бартера. Так, согласно Ст. 715 п. 1. Гражданского Кодекса Украины «*по договору мены (бартеру) каждая из сторон обязуется передать другой стороне в собственность один товар в обмен на другой товар*» [21]. При этом к правовому регулированию такого договора (Ст. 716) применяются общие положения договоров купли-продажи (а также договоров поставки и др. договоров, в зависимости от содержащихся в договоре мены элементов). Данное положение (фактически приравнивающее мену в купле-продаже), на наш взгляд, спорно и не должно оставаться без внимания аналитиков. В частности, мы согласны с А. В. Парамоновым, который исследуя экономическое отличие операций мены от операций купли-продажи на базе Гражданского Кодекса РФ (стоит отметить, что трактования договоров мены и купли-продажи в Кодексах Украины и РФ практически идентичны — прим. авт.), обращает внимание на то, что «*распространение правил договоров купли-продажи на договоры мены приводит к возникновению необоснованной налогооблагаемой базы при отсутствии реально полученного дохода (экономической выгоды) и, как следствие, изъятию собственных средств (части имущества) в виде налога, что для юридических лиц приводит к вымыванию оборотных средств и подрыву экономической основы даже простого воспроизводства (путь к банкротству), а для физических лиц - принудительному изъятию части собственного имущества (что ведет к обнищанию)*» [13, с. 10–11]. Это во-первых. Во-вторых, мы не ставим под сомнение различие между договором мены и договором купли-продажи, а говорим, что договор купли-продажи тоже является видом обмена, но на других условиях. Так, согласно Ст. 655 Гражданского Кодекса Украины при договоре купли-продажи «*одна сторона (продавец) передает или обязуется передать имущество (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель принимает или обязуется принять имущество (товар) и оплатить за него определенную денежную сумму*» [21]. Отличие договора мены и договора купли-продажи здесь четко прослеживается, поскольку вступают в действие денежные отношения в виде обязанности именно оплатить получаемый товар или имущество.

Учитывая некоторую идентичность украинского Гражданского Кодекса с российским, мы считаем возможным с целью установления первоисточника юридического значения «мены» и «купли-продажи» воспользоваться «генеалогическим древом» последнего. Так, «*за основу Кодекса,* — по словам А.В. Парамонова, — *разработчики … взяли Германский гражданский кодекс. Как известно Германский гражданский кодекс базировался на так называемом Кодексе Наполеона (Франция), а Наполеон, в свою очередь, при разработке гражданского кодекса использовал основные постулаты римского права, в том числе относящиеся к понятию мены*» [13, с. 7].

Таким образом, для выяснения сущности мены и купли-продажи рассмотрим некоторые положения римского права. Наиболее известным сборником фрагментов произведений римских юристов I-III в. н.э. (в том числе таких классических юристов как Павел и Ульпиан) является обнародованный 16 декабря 533 г. сборник «Дигесты» Юстиниана*, в котором вопросы мены и купли-продажи освещаются следующим образом [12]:

1. D.18.1.1.**: *Происхождение купли-продажи коренится в мене.*

*2.* D.18.1.1.1: *…можно ли в настоящее время говорить о продаже, если в ней не участвуют монеты… ибо как одно — продавать, другое — покупать, одно — покупатель, другое — продавец, так же — цена — это одно, а товар — другое; при мене не может быть различаемо, кто покупатель и кто продавец.*

*3.* D.19.4.1.: *…при купле-продаже должна быть и цена и вещь, то мена не может быть куплей-продажей, так как нельзя разобрать, какая из двух вещей товар, какая — цена, а здравый смысл не позволяет, чтобы одна и та же вещь и продавалась и была покупной ценой.*

4. D.19.4.1.2.: *Контракт купли-продажи заключается простым выражением воли договаривающихся сторон, а мена порождает обязательство с передачей вещи.*

Таким образом, в Дигестах исторически закреплена преемственность купли-продажи от мены, что, несомненно, говорит о принадлежности этих договоров к одному процессу движения

* К памятникам римского права относятся также Законы 12 таблиц, Институции Гая.

** Принятое условное обозначение: D. — Дигест; 18. — номер книги; 1. — номер титула; 1. — номер пункта; номер параграфа (при наличии). Далее — соответственно.

товаров. Однако стоит отметить, что некоторое время вопрос правомерности признания оплаты за товар другим товаром вместо денег как договора купли-продажи был спорным. Так, юристы сабиньянской школы (Сабин, Кассий) признавали такую сделку как куплю-продажу, а юристы прокульянской школы (Прокул, Нерва) — признавали как мену, что в итоге и возобладало в римском праве [16, с. 343–344].

Наиболее точно разницу между меной и куплей-продажей отразил еще в 1896 г. профессор К. П. Победоносцев: «*Сущность мены, равно как и продажи, состоит в том, что собственность переходит от одного лица к другому не безвозмездно, но вследствие того, что отчуждающий имущество в обмен на него получает другое. Разница состоит в том, что в продаже вещь наличная меняется на деньги, а в мене одна вещь меняется на другую натурою*» [14, с. 426].

Таким образом, рассмотрев схожести и различия между меной и куплей продажей, мы можем сделать следующие выводы:

– и мена, и купля-продажа являются неотъемлемыми структурными элементами обмена;

– и для мены, и для купли-продажи объединяющим фактором выступает наличие товарного потока;

– для мены встречным обменным потоком выступает товарный поток, для купли-продажи – денежный поток.

Следовательно, мы можем утверждать, что **обмен — это форма экономических связей, в которой обязательным условием является наличие и движение товарного потока**.

Расширение связей между товаропроизводителями (включая и собственников товаров, вещей) выразилось в настоятельной необходимости к организации системности этого процесса — а именно в создании структуры, обеспечивающей стабильность в развитии товарооборота. В этой роли и выступает рынок. Еще В.И. Ленин отмечал, что «*обмен товаров выражает связь между отдельными производителями при посредстве рынка*» [7, с. 33].

Так что же на самом деле представляет собой рынок? В качестве исходной позиции мы принимаем утверждение Людвига фон Мизеса: «*Рынок не является ни местом, ни вещью, ни коллективной сущностью Рынок — это процесс, приводимый в движение взаимодействием множества индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда*» [10, с. 243].

Рассмотрев выше сущность и структуру категории «обмен» мы считаем, что рынок олицетворят собой процесс удовлетворения обменных интересов его субъектов — как с позиции мены, так и с позиции купли-продажи. Таким образом, регламентируя свой подход к определению рынка рамками экономической теории, мы считаем, что **рынок — это сфера движения обменных потоков**.

**Сущность финансового рынка и его значение в рыночной системе.**

В связи с наличием в основополагающем элементе рынка – обмене – структурных единиц, сам рынок тоже принимает структурированную форму и включает в себя две сферы движения обменных потоков:

– сфера обменных потоков в товарной форме: $Т \rightleftarrows Т$;

– сфера разнородных обменных потоков: $Т \rightleftarrows Д$.

Как видим, в обоих случаях исходящие обменные потоки идентичны и имеют форму товарного потока. Следовательно, виды рынка зависят только от формы встречного обменного потока — товарного или денежного.

Прежде чем далее раскрывать структуру рынка рассмотрим его с позиции финансов. Относится ли рынок или какая-то его часть к финансовой системе? Согласно разработанной нами ранее концепции мы характеризуем финансы как движение денежных потоков. В связи с этим возникает вопрос - существуют ли денежные потоки на рынке? На что логически (да и фактически) получаем ответ – конечно, существуют. Следовательно, **та часть рынка, в которой задействованы денежные потоки априори является финансовой**.

Предваряя вопросы о правомерности разграничения в современном мире бартерных сделок на рынке от финансовых, да и в целом признания факта существования натурального обмена в настоящем, считаем необходимым отметить следующее.

Согласно теории трудовой стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) бартерные сделки (де-юро и де-факто — сделки мены) базируются на меновой стоимости, которая представляет собой «*количественное соотношение (пропорцию), в которой товары одного рода обмениваются на товары другого рода*» [3, с. 140]. В настоящее время при определении меновой стоимости может быть заложен (и скорее всего именно заложен) фактор стоимости, выраженный в денежном измерении, что должно автоматически переводить данную сделку из разряда «натуральный обмен» в разряд «товарно-денежный обмен». Однако при-

сутствие в актах мены стоимостного показателя мы склонны рассматривать всего лишь как условие для приведения товаров к единице сопоставимости. Ведь действительно, будет довольно затруднительно осуществить акт мены, например, тонны угля на банки консервированного зеленого горошка. В связи с этим необходим показатель обмена, обладающий общим экономическим содержанием (не зря еще в древности говорили, что абсурдно сравнивать «чего больше — ума или зерна» или «что длиннее — дерево или ночь» [17, с. 33]). Поэтому вполне естественно будет введение дополнительного показателя (в статистике он называется «весы»), которым в данном случае и будет выступать стоимость товара. Таким образом, наличие в актах мены стоимостного показателя является не признаком принадлежности к денежной форме обмена, а способом сопоставления обмениваемого товара в случае отсутствия других общих показателей.

Также вполне ожидаемо критическое замечание о том, что поскольку рыночные отношения, являясь олицетворением актов купли-продажи, выражают по сути торговые отношения, сводимые к получению выгоды (прибыли, дохода), то постольку меновые отношения в виду отсутствия последней не могут являться рыночными и, следовательно, натуральный обмен не может быть включен в категорию «рынок».

В качестве обоснования ошибочности данного утверждения мы, в первую очередь, обратим внимание на сущность категорий «прибыль», «доход» с точки зрения экономической теории. В данном случае, и прибыль, и доход являются результатом продажи товара. Однако исторически (да и логически) категории «товар» предшествовала категория «благо», т. е. все то, что «*способно удовлетворять человеческие потребности*» [3, с. 139]. Соответственно, интерпретируя данный факт, мы можем сказать, что при наличии факта купли-продажи товара а) продавец товара получает прибыль в обмен на благо; б) покупатель в обмен на денежные средства приобретает благо. Т. е. ради получения блага покупатель на добровольной основе передает в данном случае часть собственных денежных средств, считая при этом эту сделку для себя целиком оправданной и удовлетворяющей его желания. Другими словами, в данном случае факт получения блага измеряется в денежном эквиваленте.

В сделках мены тоже присутствует факт получения блага (только здесь благополучателями выступают оба субъекта взаимоотношений обмена). Отличие заключается в том, что в акте мены благо измеряется не в денежном эквиваленте, а в других категориях — удобство, полезность, предпочтение и др. Так, еще Гераклит на примере осла, собаки и человека объяснял существование различных видов предпочтения: «*ослы солому предпочтут — не золото*» [2, с. 7].

Мы акцентируем внимание на том, что не все измеряется деньгами. В современной неоклассической экономической теории используются такие категории как «полезность», «ценность», «редкость». Мы не считаем это нововведением, поскольку данные категории были хорошо описаны еще в древние времена, но в последствии, в связи с погоней за прибылью, были незаслуженно забыты.

Другими словами, как бы наш мир не состоял сплошь из денежных отношений, но пока существуют и другие меры измерения — будет существовать и бартер. Тем более не стоит забывать, что при каких-либо катаклизмах, крахах, кризисах, происходящих в финансовой системе, люди сразу возвращаются к простому, проверенному временем способу обмена — бартеру.

Таким образом, мы считаем, что ***весь рынок подразделяется на две части*** *в зависимости от формы обмена —* ***на финансовый*** *(сделки купли-продажи) и* ***бартерный*** *(сделки мены)* (рис. 1).

Возвращаясь к обоснованию сущности финансового рынка следует отметить, что история развития рынка, охватывающая в своем временном диапазоне несколько тысячелетий, позволяет говорить только об одном серьезном событии, повлекшим к стремительному расширению его форм, а именно — *включении денежных потоков в торговый обмен*. Все видовое разнообразие финансового рынка, которое мы имеем на сегодня — это лишь модификация изначальной схемы Т-Д-Т.

Таким образом, до тех пор, пока на рынке — и не важно, будет ли этот рынок локальным или же глобальным — одним из встречных потоков будут выступать денежные средства, то этот рынок будет являться по своей сути финансовым, поскольку, как мы уже не раз отмечали, именно денежные потоки составляют материальную основу финансов. В случае замены денег другим эквивалентом обмена (что на сегодняшний день пока представляется несколько гипотетично, несмотря на наличие попыток обоснования их замены на такие средства обмена как трудодни, энергозатраты и т. д.) финансовый рынок не прекратит своего существования, поскольку в основе своей все равно будет сохранен денежный поток

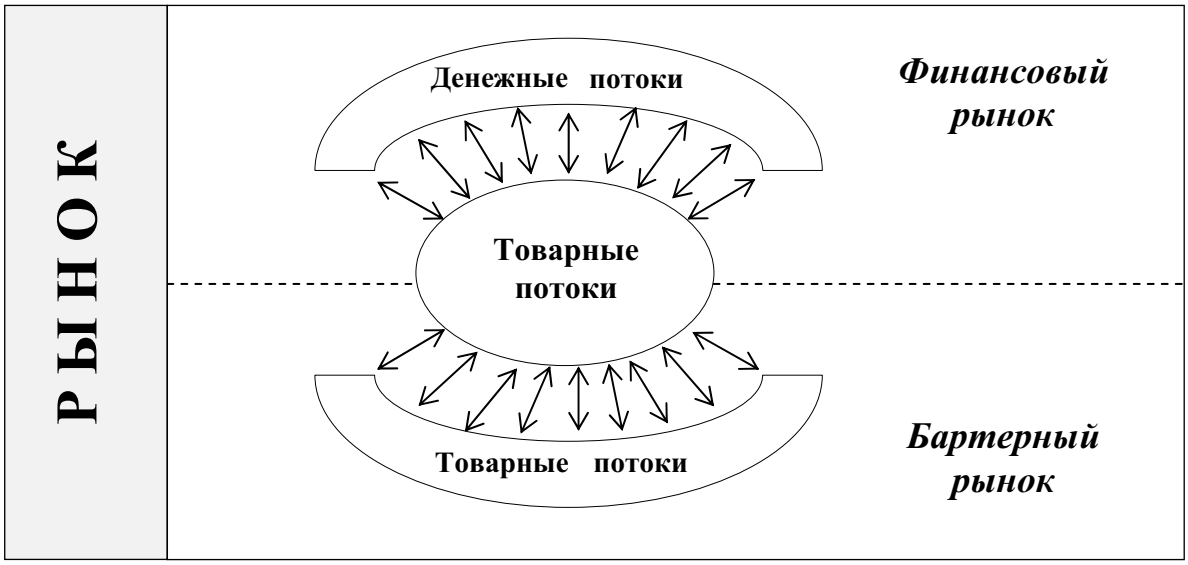



**Рис. 1** — Структура рынка

(вне зависимости от вида, формы или названия денег).

В связи с этим, мы утверждаем, что **финансовый рынок — это та часть обменных потоков, где в качестве одного из элемента обмена обязательно выступает денежный поток**.

Такое постулирование финансового рынка обуславливает как сохранение его в целостной системе рынка, так и полноценное участие в структуре финансовой системы государства, поскольку сформированные на финансовом рынке потоки денежных средств не только напрямую взаимосвязаны с механизмом функционирования других элементов финансовой системы, но и сами являются неотъемлемым звеном денежных потоков в целом.

**Структура финансового рынка**. В целях более полного рассмотрения сущности финансового рынка необходимо «*выделить функциональную структуру рынка, когда каждый из рынков выполняет определенную функцию, обеспечивает обращение определенных товаров*» [22, с. 137]. За основу последующего определения внутреннего строения финансового рынка возьмем видовое отличие его обменных потоков.

Обменные отношения, характеризующие финансовый рынок, могут носить кольцеобразный характер взаимоотношений и формироваться между всеми субъектами финансовых отношений (рис. 2.).

Поскольку согласно нашему определению финансового рынка денежный поток является обязательным из двух встречных потоков, то именно *градация второго обменного потока, основанная на функциональной значимости с учетом исторических предпосылок, может быть заложена в основу видовой характеристики всего финансового рынка*.

Согласно рис. 2. в состав встречного обменного потока включается большое разнообразие товаров. Причем под словом «товар» мы подразумеваем всю совокупность продуктов, товаров, вещей, видов собственности, труда и т. д. — все то, что может быть отчуждаемо по добровольному решению владельца. Таким образом, в основу функциональной характеристики рынка мы закладываем принцип градации самих товаров.

С одной стороны, обменные товары достаточно разнообразны по своей сущности и составление их номенклатурного перечня может занять слишком много времени. С другой стороны, не смотря на их принципиальное отличие друг от друга, все-таки можно выделить *объединяющий фактор — наличие физической единицы измерения, что группирует эти товары в единый товарный поток*.

Это достаточно важно, поскольку благодаря этому фактору мы можем вычленить определенные товары, не удовлетворяющие данному критерию. В связи с чем в категории товаров мы выделяем особую группу ***специфических товаров***, появившихся исторически позднее и представляющих собой материальные и нематериальные носители денежных средств — валюта, акции, облигации, кредиты и т. д., поскольку они тоже могут выступать предметом обмена. Частичное подтверждение нашему мнению мы находим в Ст. 14.1.244 Налогового Кодекса Украины: «*товары — материальные и нематериальные активы, в том числе земельные участки, земельные доли*

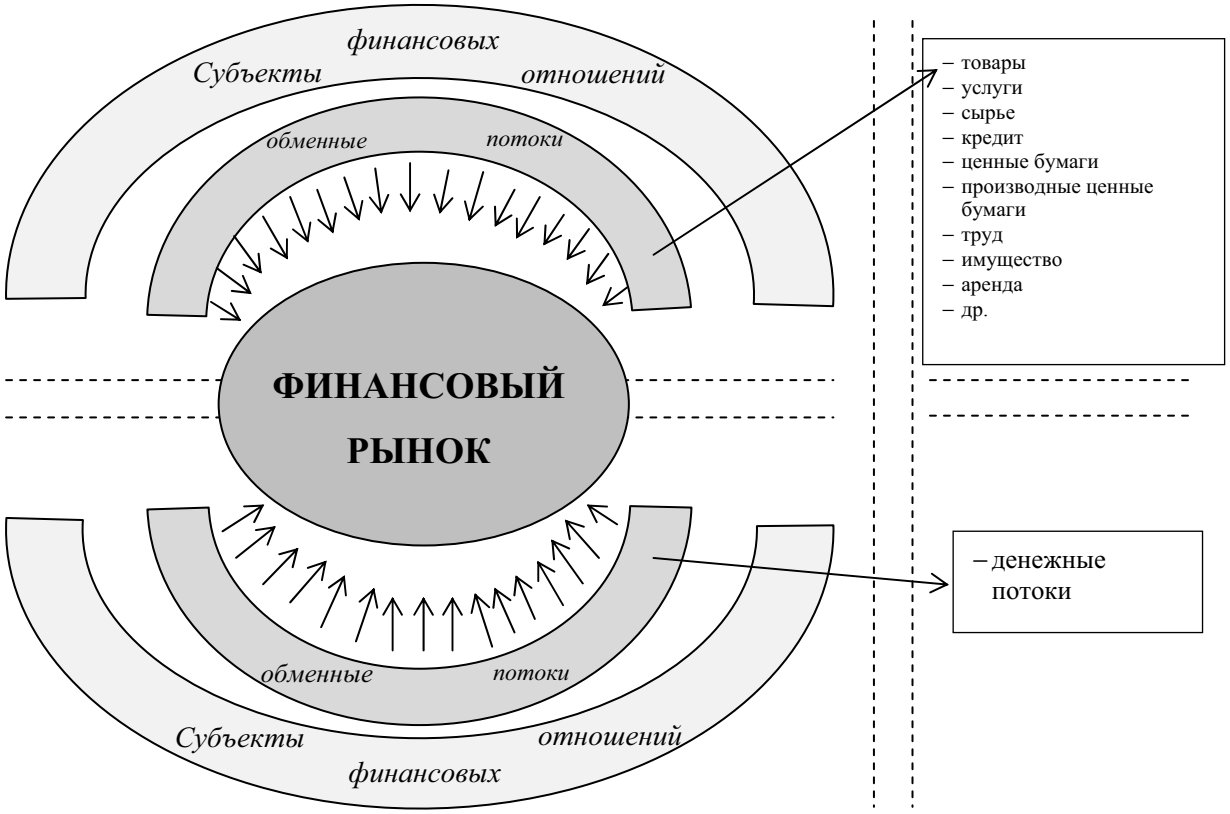



**Рис. 2** — Основы функционирования финансового рынка

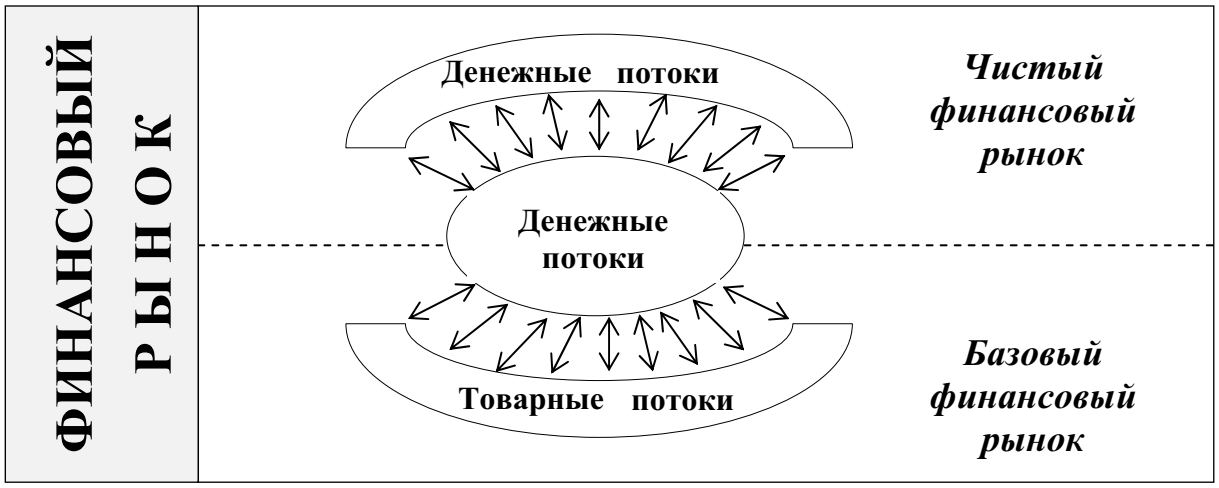



**Рис. 3** — Структура финансового рынка

*(паи), а также* ***ценные бумаги и деривативы*** (выделено авт.), *используемые в любых операциях, кроме операций по их выпуску (эмиссии) и погашения*» [15]. Особенность этих специфических товаров заключается в том, что для них характерна двойственная роль — с одной стороны, они представляют собой обменный товар, с другой стороны — *остаются представителями денежного потока*.

В связи с этим, логически выстраивается основополагающая структурообразующая **модель финансового рынка** (рис. 3):

1. ***Базовый финансовый рынок*** — одним из потоков выступает денежный поток: Т ⇄ Д.

2. ***Чистый финансовый рынок*** — оба обменных потока являются денежными: Д ⇄ Д.

При дальнейшей группировке рынков по функциональной характеристике решающее значение приобретает назначение обменного товара. *В базовом финансовом рынке мы выделяем такие структурные элементы как*: рынок товаров; рынок труда; рынок ресурсов; рынок услуг; рынок информации и др. *Чистый финансовый рынок*

подразделяется на: кредитный рынок; валютный рынок; рынок ценных бумаг.

Дальнейшее структурирование видов финансового рынка носит разветвленный характер. Учитывая многообразие предметов обменных отношений каждый из структурообразующих элементов в свою очередь разделяется на другие сегменты вплоть до уровня рынка отдельного товара.

***Заключение***. Отметим, что предложенные теоретико-концептуальные основы формирования и структуры системы финансового рынка позволяют иначе взглянуть на эту обширную составную часть финансовой системы. С учетом предлагаемой данной модели открываются новые возможности в поиске путей развития и взаимодействия финансового рынка с развитием секторов экономики, а также его воздействия на финансовую стабильность государства.

**Литература**

1. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. / Е.Ф. Борисов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт-Издат, 2005. — 399 с.

2. Ефесскій, Г. Фрагменты [пер. В. Нилендера]. — М.: Книгоиздательство «Мусагетъ», 1910. — 90 с.

3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник [За ред. В.Д. Базилевича] — 6-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2007. — 719 с.

4. Иохин, В.Я. Экономическая теория: учебник / В.Я. Иохин. — М.: Экономистъ, 2006. — 861 с.

5. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. / Ф. Котлер. — М.: Издательский дом «Вильяме», 2007. — 656 с.

6. Курс экономической теории: учебник [Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой]. — 5-е испр., доп. и перераб. — Киров: АСА, 2006. — 832 с.

7. Ленин, В.И. Три источника и три составных части марксизма // Сборник произведений В.И. Ленина. / Изд.4-е. — М.: Политиздат, 1977. — 511 с.

8. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 14-го англ. изд. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 972 с.

9. Маршалл, А. Принципы политической экономии. Т. II / А. Маршалл [пер. с англ. Р.И. Столпера]. — М.: Прогресс, 1984. — 305 с.

10. Мизес, Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Людвиг фон Мизес. [пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева]. — Челябинск: Социум, 2005. — 878 с.

11. Мэнкью, Н.Г. Принципы экономикс / Н. Грегори Мэнкью. — СПб.: Питер Ком, 1999. — 784 с.

12. Памятники римского права: Законы 12 таблиц. Институции Гая. Дигесты Юстиниана. — М.: Зерцало, 1997. — 608 с.

13. Парамонов, А.В. Экономическое отличие операций мены от операций купли-продажи / А.В. Парамонов // Законодательство и экономика. — 2010. — № 5. — С. 5–11.

14. Победоносцев, К.П. Курс гражданского права. Первая часть: Вотчинные права. — М.: Статут, 2002. — 800 с.

15. Податковий Кодекс України (остання редакція) із змінами і доповненнями, внесеними Законом України № 5519-VI від 6 грудня 2012 року [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://minfin.com.ua/taxes/-/tax_kodex.html#5

16. Римское частное право: Учебник /Под ред. проф. И.Б. Новицкого и проф. И.С. Перетерского. — М.: Юриспруденция, 2000. — 448 с.

17. Сизова, Т.М. Статистика: Учебное пособие. / Т.М. Сизова. — СПб.: СПб ГУИТМО, 2005. — 80 с.

18. Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / Эрик Г. Фуруботн, Рудольф Рихтер [Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой]. — СПб.: Издательский Дом СПбГУ, 2005. — 702 с.

19. Хайман, Д. Современная микроэкономика: анализ и применение./ Д. Хайман. [пер. с англ.] В 2-х т. —Т.1. — М.: Финансы и статистика, 1992. — 384 с.

20. Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон [Пер. с англ.]. — М.: Дело, 2003. — 464 с.

21. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (Редакція від 01.06.2014, підстава 1255-18) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15

22. Чухно, А.А. Твори: У 3 т. Т.1: Становлення і розвиток ринкової економіки /А.А. Чухно. — К.: НАН України, КНУ ім. Т.Шевченка, НДФІ при М-ві фін. України. — 2006. — 592 с.

23. Экономическая теория [Под ред. В.Д. Камаева]. — 8-е изд., перераб. и доп. — М.: Владос, 2002. — 640 с.

24. Экономическая теория: Учебник [Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой]. — М.: Издательство «Экзамен», 2005. — 592 с.

25. Jevons, W.S. The Theory of Political Economy / W.S. Jevons. — London: Macmillan and Co., 1888. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Jevons/jvnPE4.html#n70

***Материал поступил в редакцию 29.08.2014.***

# Реформирование мировой финансовой и банковской системы: повышение качества регулирования операций с кредитными деривативами

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

**Статья посвящена вопросам регулирования операций с кредитными деривативами. Для достижения высокого уровня стабильности мирового финансового и банковского сектора система регулирования кредитных деривативов должна иметь два следующих принципиальных отличия от действующей традиционной системы: во-первых, система норм и нормативов, которые устанавливаются, должны быть динамичны и дифференцированы по группам кредитно-финансовых учреждений; во-вторых, конкретные значения указанных норм и нормативов должны зависеть от ситуации в денежно-кредитной, финансовой сферах и экономики в целом. Кроме того, данная система должна распространяться на все финансовые учреждения, а не только на банковские.**

**This article deals with the issues of regulation of credit derivatives operations. To reach the high level of global financial and banking sector stability it is necessary for the credit derivatives regulation system to have two fundamental differences from the current traditional system: firstly, the system of applied standards should be dynamic and diversified according to its group of financial institutions; secondly, specific rates of applied standards should depend on the situation in the financial sector and in the economy in general. Moreover, this system should touch upon not only banks, but all the financial institutions.**

Ключевую и важную роль в глобализации американского ипотечного финансового кризиса, начавшегося ещё в 2007 г., сыграли следующие инструменты переноса кредитного банковского риска: прежде всего, кредитные банковские свопы. В конце 2007 г. объем ипотечных кредитов банка с высоким уровнем банковского риска (subprime lending) составлял всего 13 % от общей величины выданных в США банковских ссуд, однако 50 % этих банковских кредитов были секьюритизированы, то есть обращались на финансовом рынке в виде ценных бумаг и охотно покупались крупнейшими мировыми инвестиционными банками, которые в дальнейшем размещали эти ценные бумаги среди своих непосредственных клиентов — страховых компаний, пенсионных фондов и более мелких специализированных коммерческих банков.

Учитывая глобальный характер мирового финансового рынка, а также то, что покупатели высокорискованных ипотечных ценных бумаг повсеместно хеджировали кредитный риск с помощью CDS и других кредитных деривативов, можно сделать вывод о том, что подавляющее большинство финансовых игроков так или иначе оказались зависимыми от платежеспособности американских ипотечных заемщиков. Более того, общая сумма хеджа по ипотечным кредитам во много раз превышала величину самих этих кредитов и до сих пор не поддается окончательной оценке из-за непрозрачности рынка кредитных деривативов.

Другими словами, инструменты переноса кредитного риска не только серьезно мультиплицировали убытки от ипотечного кризиса, но и способствовали их распространению среди максимально широкого круга финансовых институтов.

Интуитивно понятно, что перераспределение кредитного риска не ведет к уменьшению общего уровня риска в системе, а, скорее, наоборот, увеличивает вероятность неблагоприятного исхода кредитных отношений: когда банк покупает CDS, у него вместо риска неплатежа заемщика возникает риск неисполнения своих обязательств

продавцом кредитного свопа, который в отличие от заемщика является гораздо менее прозрачной финансовой структурой и может подвергаться множеству неучтенных банком рисков.

В условиях бурного развития кредитных деривативов коммерческие банки, оперирующие в этом сегменте, сталкиваются с ранее не существовавшими видами банковских рисков, не успевая при этом пересматривать свою систему банковского риск-менеджмента с точки зрения ее соответствия данным новым финансовым инструментам. Кроме того, коммерческие банки, работающие с кредитными деривативами, в большинстве случаев сталкиваются с непрозрачностью ценообразования на эти банковские активы, отсутствием репрезентативных цен и низкой банковской ликвидностью данного финансового рынка. Важной проблемой является отсутствие конкретной единой методики оценки кредитных деривативов у коммерческих банков — участников этого финансового рынка.

Уоррен Баффет как-то назвал кредитные деривативы «финансовым оружием массового поражения». По его мнению, основная опасность этого финансового инструмента заключается в его виртуальном характере: обладая крайне слабой связью с реальным активом (банковским кредитом), кредитный дериватив существует и «размножается» сам по себе, не требуя никакого физического движения денег, никаких платежей и расчетов и при этом многократно увеличивая потенциальную прибыль или убыток от операций с реальным активом.

Финансовый результат от сделок с кредитными деривативами может долгое время оставаться на бумаге, но в случае малейших признаков нестабильности именно кредитные деривативы первыми реагируют на изменение рыночной конъюнктуры. И тогда виртуальные цифры с легкостью могут материализоваться в реальные убытки финансовой системы.

Другим существенным недостатком инструментов — кредитных деривативов является их крайняя непрозрачность, позволяющая широко практиковать инсайдерскую торговлю и договорные сделки. Наибольшую выгоду от операций с кредитными деривативами получает тот, кто обладает непубличной информацией о реальном финансовом положении заемщика, против которого выписан кредитный своп.

Такими инсайдерами, как правило, являются крупные инвестиционные банки, осуществляющие активное кредитование всего спектра участников рынка и в силу этого лучше других осведомленные о положении дел в данных финансовых институтах. Статус основных участников рынка кредитных деривативов позволяет инвестиционным банкам извлекать максимальную выгоду из имеющейся информации о заемщиках.

Наконец, бурное развитие кредитных деривативов во многом способствовало существенным ценовым искажениям и надуванию «пузыря» на американском фондовом рынке.

Инвестор, который имеет возможность при помощи кредитных деривативов захеджировать любой риск любого финансового актива, гораздо менее чувствителен именно к негативной информации о состоянии реальной экономики, чем не использующий кредитные деривативы участник рынка. Поэтому в случае негативного прогноза цены актива он не будет его продавать, поскольку даже в случае дефолта эмитента ему гарантирована выплата страховой суммы. В итоге, когда теория требует от рационального инвестора продать акции и переждать спад в деньгах, инвестор, наоборот, будет акции покупать, надеясь на скорый дефолт и соответственно скорую выплату больших страховых сумм. Результатом такой психологии инвесторов стал затянувшийся рост цен на американские акции, не обусловленный фундаментальными макроэкономическими показателями.

В апреле 2008 г. ежедневный оборот рынка кредитных деривативов практически вернулся к докризисному уровню, развеяв опасения некоторых наблюдателей по поводу скорого исчезновения этого класса финансовых инструментов.

Если не брать в расчет спекулятивную составляющую, основная польза кредитных деривативов заключается в возможности путем списания рисков с баланса увеличивать кредитование даже в условиях достижения критических с точки зрения надзорных органов значений достаточности капитала.

Ипотечный кризис 2007–2008 гг. ясно показал, что самостоятельное определение участниками рынка кредитных деривативов целей использования этих инструментов не ведет к повышению экономической эффективности для общества в целом. Поэтому ранее разрозненные призывы к регулированию данного рынка начинают сливаться в единый хор, и вот уже Дойче Банк, крупнейший участник рынка кредитных деривативов, заявляет о намерении создать централизованный клиринг этих финансовых инструментов, как минимум позволяющий точно идентифицировать держателей кредитного риска.

Представляется, что именно в таком русле и будет в дальнейшем развиваться рынок кредитных деривативов — усиление регулирования неизбежно для финансового актива, который может оказывать существенное влияние на экономику развитых стран [1].

Государственное регулирование финансовых рынков деривативов является неотъемлемым элементом поддержания их стабильности и обеспечения последовательного развития. Превалирующей тенденцией в данной области государственного регулирования финансовых рынков производных ценных бумаг является либерализация, которая состоит в переходе от государственного управления и контроля к надзору, в передаче все большей части регулирующих функций биржам, создании благоприятных условий для развития национальных бирж и повышения их конкурентоспособности на международном рынке.

Важнейшим направлением развития государственного регулирования рынков деривативов является его унификация на международном уровне, осуществляемая при непосредственном и активном участии Международной организации регулирующих комиссий (IOSCO).

Кроме того, деятельность на отдельных сегментах рынка производных ценных бумаг регулируется соответствующими специализированными организациями. Так, например, большую роль в регулировании рынка опционов играет Орган ценовой отчетности по опционам (The Options Price Reporting Authority — OPRA). У OPRA есть:

– основное подразделение, которое занимается информацией, касающейся всех опционов за исключением опционов на иностранную валюту (в основном, все опционы на акции и индексы);

– подразделение, сфера деятельности которого — информация только по опционам на иностранную валюту.

Важную роль в регулировании рынка опционов США играет Опционная клиринговая корпорация (The Options Clearing Corporation (OCC)). Она была основана в 1973 г., и является самой крупной в мире клиринговой организацией по деривативам на акции. Она призвана обеспечить стабильность и финансовую целостность на рынках опционов, снижение рисков торговли, действуя как гарант исполнения контрактных обязательств. OCC проводит клиринг опционов пут и колл на акции, индексы акций, валюты, процентные ставки и фьючерсы на акции.

С конца 1980 г. внебиржевой рынок производных ценных бумаг регулируется также международными ассоциациями, в частности, Международной Ассоциацией дилеров свопов (International Swap Dealers Association), позже переименованной в Международную Ассоциацию свопов и деривативов (International Swaps and Derivatives Association (ISDA)). Она включила 450 членов из 37 стран на пяти континентах, ее штаб-квартира находится в Нью-Йорке, с отделениями в Лондоне, Токио и Сингапуре.

Данная Ассоциация разработала Кодекс Стандартов работы на рынке свопов (Code of Standard Working Assumptions and Provisions for Swaps). Затем последовали дополнительные соглашения и документация по опционам, товарным сделкам, кредитным деривативам, деривативам на акции, валютным деривативам. Правительства приняли документацию ISDA как стандартную для данной сферы деятельности. Помимо ISDA в регулировании рынка производных ценных бумаг участвует Ассоциация торговцев на развивающихся рынках (The Emerging Markets Traders Association (EMTA)). Для управления рисками при сделках с производными ценными бумагами группа ассоциаций подписала Межстороннее Сводное Соглашение (Cross-Party Master Agreement) в 2000 г. [3].

Стоит отметить, что на протяжении всей истории существования кредитных деривативов, государственные органы многих стран совершенствовали законодательные нормы, регулирующие операции с новыми видами производных финансовых инструментов. Однако наиболее заметное влияние на развитие рынка кредитных деривативов оказала деятельность Международной ассоциации по свопам и деривативам. Именно этой международной негосударственной организацией был разработан стандартизированный пакет документов, позволивший существенно снизить транзакционные издержки, что, в свою очередь, привело к росту ликвидности рынка [3].

В отдельных публикациях приводятся соответствующие обоснования и предложения по усилению регулирования финансовых рынков. В частности, указывается на необходимость введения ограничений на движение спекулятивных портфельных инвестиций, которые вызывают существенные (иногда в десятки раз) отклонения биржевой стоимости акций отдельных компаний от их балансового капитала. Все это порождает феномен так называемого фиктивного капитала. Особенно часто спекулятивным атакам подвергаются высокотехнологические компании, сырьевые товары. Так, капитализация компаний на высокотехнологическом рынке NASDAQ в среднем превышала их чистую прибыль к 2000 г. более чем в 200 раз [2]. Поэтому в целях ограничения

притока спекулятивных портфельных инвестиций в случае значительного отклонения индексов предлагается введение срочного запрета на продажу акций после их приобретения. При этом ссылаются на опыт КНР, где данный срок для банков собираются увеличить с 3 до 5 лет. В ЕС в последнее время активно дискутируется предложение о введении специального налога на операции с ценными бумагами, хотя консенсуса по данному вопросу между европейскими странами пока не достигнуто.

При этом следует отметить, что отдельные решения по усилению регулирования банковского и финансового рынков уже приняты. Лидеры стран «двадцатки» на саммите в Сеуле одобрили предложения Базельского комитета по банковскому надзору о новых банковских стандартах капитала и ликвидности (Базель III), а также приняли решение о необходимости совершенствования регулирования финансового рынка.

В частности, Базельский комитет рекомендовал банкам повысить долю капитала первого уровня в общем объеме минимально необходимого капитала с 4 до 6 % от активов, взвешенных по риску, а также поднять долю акционерного капитала в капитале первого уровня с 2 до 4,5 %.

Предложено также создание банками дополнительных специальных буферов капитала (резервного и антициклического) на уровне 2,5 %. В итоге минимальный уровень достаточности капитала первого уровня возрастает с 4 до 8,5 % (с учетом требований по созданию дополнительного резерва). Минимально необходимый уровень общей достаточности капитала останется на уровне 8 % от взвешенных по уровню риска активов банка, но с учетом капитального буфера возрастет до 10,5 %. Одновременно в соответствии с Сеульским планом действий предполагается введение ограничений на использование банками механизма левереджа.

В принятом документе отмечается, что введение новых стандартов будет способствовать снижению чрезмерных рисков, уменьшению вероятности их наступления и повышению устойчивости банков к финансовым и экономическим кризисам. Внедрение новых стандартов Базеля III начало осуществляться с 1 января 2013 г. В полном объеме они будут введены только к 1 января 2019 г.

Лидеры «двадцатки» также рассмотрели вопросы снижения рисков, связанных с функционированием системно значимых финансовых институтов. На саммите в Сеуле принято решение по продолжению работы над усилением финрегулирования и надзора в отношении хеджфондов, внебиржевых производных инструментов и кредитных рейтинговых агентств.

В США разработан и принят соответствующий закон, направленный на усиление регулирования финансового сектора и защиту прав потребителей. В частности, предусматривается создание комиссии по безопасности финансовых продуктов и специального регулирующего органа, который будет отвечать за всю финансовую систему, а также принятие ограничительных мер по контролю за рисковыми операциями и деривативами.

Существуют в настоящее время и более радикальные предложения по реформированию мировой финансовой и банковской системы. В частности, дискутируется вопрос о возможности возврата к практике золотого стандарта. Другие авторы предлагают его введение для международных расчетов в виде новой наднациональной валюты, в то же время считая проблематичным реализацию данного подхода на национальном уровне. Высказываются и более прагматичные предложения по усилению глобального регулирования в части создания мировой резервной системы и реформирования международных финансовых структур [2].

Профессор экономики Колумбийского университета, председатель Экспертной комиссии по вопросам проведения реформы международной финансовой системы Джозеф Стиглиц считает, что для выхода из кризиса необходимо создать новые экспертные группы и отказаться от доллара как от резервной мировой валюты [4].

Так, в своем докладе Джозеф Стиглиц утверждает, что «система, где доминирует американский доллар, имеет несколько недостатков: во-первых, она создает глобальные смещения во время и после финансовых кризисов, допуская дополнительное давление на платежные балансы страны, и так дефицитные; во-вторых, она создает напряжение в связи с использованием национальной валюты — доллара — в качестве мировой валюты. Это может привести к глобальной волатильности в результате растущего американского дефицита в счетах текущих операций. Эти дефициты являются необходимыми для создания достаточной ликвидности в глобальном масштабе, однако они приводят к чрезмерной задолженности как внешней, так и внутренней. Так, если бы США быстро сократили дефицит в счетах текущих операций, то результатом стал бы дефицит запасов мировой резервной валюты. Ответом на мировую финансовую нестабильность является третья проблема, при которой развивающиеся страны накапливают

большие резервы в качестве «самострахования» на случай будущего кризиса платежного баланса. Этот механизм защищает их во время кризисов, но и добавляет глобальных дисбалансов» [4].

Отметим, что первая и третья проблемы, на самом деле, являются частным случаем второй проблемы, а именно несоответствия международной и национальной функций доллара. США много десятилетий пользовались тем, что они на национальном уровне эмитировали международную валюту и сегодня мало просто констатировать факт противоречий. Нужно еще понять, как справляться с накопившимися структурными диспропорциями и как справляться с теми проблемами, которые «закрывались» эмиссией.

По всей видимости, ситуация в среднесрочной и обозримой долгосрочной перспективе будет развиваться по более постепенному сценарию в рамках пошаговых изменений в существующей системе. В качестве основных направлений данных изменений можно отметить:

– ужесточение стандартов в области банковского надзора;

– усиление регулирования финансового сектора и финансовых операций (особенно с деривативами);

– формирование дополнительных стабилизационных фондов на различных уровнях (включая международные структуры);

– реализацию антикризисных программ по стабилизации экономики в проблемных странах;

– расширение использования региональных и национальных валют в международных расчетах;

– постепенное решение проблем долгового кризиса и сокращения дисбалансов на основе реализации мер по внутреннему и внешнему перебалансированию [2].

Распространение деривативов приводит к гиперрефлексивности финансовых рынков, когда амплитуда отклонений рыночных котировок от их фундаментальных значений становится очень значительной. Как свидетельствуют результаты анализа причин мирового финансово-экономического кризиса, это может привести к дестабилизации финансовой системы и экономики в целом.

Вместе с тем существующие в настоящее время предложения о том, чтобы запретить или ограничить применение деривативов, вряд ли продуктивны. В прошлом такие попытки уже предпринимались (например, по отношению к фьючерсным контрактам), но они не были успешными, так как производные инструменты обладают весьма ценными свойствами для операторов финансового рынка и финансовых менеджеров. Достижение финансово-экономической стабильности в современных условиях должно осуществляться не столько за счет рестрективного регулирования операций с деривативами, сколько путем совершенствования институциональной системы регулирования поведения финансовых и экономических субъектов.

В такой системе важнейшим структурным элементом, который практически отсутствует в настоящее время, является регулирование кредитных деривативов.

Система регулирования кредитных деривативов должна иметь два следующих принципиальных отличия от действующей традиционной системы. Во-первых, система норм и нормативов, которые устанавливаются, должны быть динамичны и дифференцированы по группам кредитно-финансовых учреждений. Во-вторых, конкретные значения указанных норм и нормативов должны зависеть от ситуации в денежно-кредитной, финансовой сферах и экономики в целом.

Кроме того, данная система должна распространяться на все финансовые учреждения, а не только на банковские. Формирование подобной системы должно осуществляться как на международном уровне, так и на уровне отдельных государств [5].

**Литература**

1. Корзун, А. Размывание кредитного риска как фактор финансового кризиса / А. Корзун // Международные банковские операции. — № 3. — 2008. — С. 18–22.

2. Матяс, А. А. О мерах по преодолению глобального финансово-экономического кризиса и перспективах посткризисного развития мировой экономики / А. А. Матяс // Белорусский экономический журнал, 2012. — № 2. — С. 34–47.

3. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты: учебное пособие / Максимова В. Ф., Максимов К. В., Вершинина А. А. — М., 2008. — 186 с.

4. Стиглиц, Дж. Доклад Стиглица. О реформе международной валютно-финансовой системы. Уроки глобального кризиса. Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН / Дж. Стиглиц. — М.: Международные отношения, 2010. — 328 с.

5. Тихонов, А. Современная версия дилеммы Триффина: нужна новая международная валюта / А. Тихонов // Банковский вестник, 2011. — № 16. — С. 11–13.

***Материал поступил в редакцию 08.07.2014.***

# Роль финансовой сферы в ускорении экономического роста Республики Беларусь

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

**В статье исследовано влияние финансовой сферы на основные социально-экономические показатели Республики Беларусь. Определена возможность финансовой сферы обеспечить ускорение экономического роста республики.**

**In this paper we explored the influence of financial sphere on the main socio-economic indicators of the Republic of Belarus. We've determined the possibility of financial sphere to provide the acceleration of economic growth of the Republic of Belarus.**

**Введение**. Перспективы сохранения экономического роста в значительной степени зависят от возможности финансовой сферы Республики Беларусь содействовать этому, а также противодействовать различного рода негативным внешним воздействиям. В качестве основных угроз поступательному развитию белорусской экономики в кратко- и среднесрочной перспективе выступают именно внешние условия, а также слабость национальной финансовой сферы.

В основе поступательного развития белорусской экономики должен лежать рост капитальных инвестиций. Согласно оценкам, рост капитальных инвестиций на 1 % обеспечивает в настоящий момент увеличение производимого ВВП на 0,3–0,4 %. Однако имеющиеся колебания темпов роста капитальных инвестиций связаны с внешней конъюнктурой и, следовательно, с финансовым состоянием экспортных организаций. По прежнему около 70 % капитальных инвестиций осуществляется за счет собственных средств предприятий. Другие источники инвестиций (банковские кредиты, привлечение внешних кредитов и др.) составляют незначительную часть общих инвестиций и не являются определяющими в общем инвестиционном процессе.

Финансовый сектор — это самостоятельный сектор национальной экономики. Основные направления увеличения вклада финансового сектора в объем произведенного ВВП: расширение банковского кредитования реального сектора, а также активизация посреднической деятельности банков в подготовке инвестиционных проектов и привлечении внешних и внутренних инвесторов. В настоящее время подобная деятельность развита незначительно, что приводит к снижению дохода национальной финансовой сферы и ограничению инвестиционной активности.

Для Республики Беларусь «экспортная» модель развития экономики, наряду со слабой финансовой системой, делает реальный сектор экономики уязвимым к внешним шокам и не позволяет достичь устойчивого роста.

Проблема увеличения эффективности финансовой сферы в рамках поддержки инвестиционной активности для ускорения экономического роста распадается на три составляющие: проведение эффективной денежной политики, восстановление и реформирование банковской системы и финансовых рынков.

**Основная часть**. Эффективность денежной политики определяется возможностью достижения поставленных Президентом Республики Беларусь целей (в первую очередь: ускорения темпов роста производства и реальных доходов населения), ориентированных на максимально возможное развитие национальной экономики одновременно с минимальными финансовыми потерями для экономических агентов (возникающими от инфляции, колебаний обменного курса белорусского рубля, процентных ставок и прочих факторов). Общие задачи денежной политики, реализуемые Национальным Банком Республики Беларусь, формально ограничены сохранением стабильности курса белорусского рубля, инфляции, установлении ставки рефинансирования,

**Таблица 1** — Динамика основных макроэкономических показателей Беларуси за 2003–2013 гг.

| Показатель | 2003 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 (9 мес) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ВВП, млрд руб. | 35 930,2 | 137 442,2 | 164 476,1 | 274 282,1 | 527 385,1 | 452 119,6 |
| Денежные доходы населения, млрд руб. | 26 448,8 | 87 401,0 | 108 467,7 | 165 713,9 | 321 570,8 | 279 741,2 |
| Инвестиции в ОК, млрд руб. | 6 684,3 | 43 377,6 | 55 380,8 | 98 664,9 | 154 442,4 | 142 571,7 |
| ИПЦ | 28,40 % | 13 % | 7,80 % | 53 % | 59,20 % | 19,30 % |
| Экспорт, млн долларов США | 9 945,6 | 21 304,2 | 25 283,5 | 40 294,0 | 46 059,9 | 25 653,7 |
| Импорт, млн долларов США | 11 558,0 | 28 569,0 | 34 884,4 | 45 747,1 | 46 404,4 | 28 491,8 |

*Источник*: собственная разработка автора

**Таблица 2** — Динамика основных показателей денежно-кредитной сферы Беларуси за 2003–2013 гг.

| | 2003 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 (9 мес) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| М1, млрд руб. | 2 002,50 | 9 982,60 | 12 855,90 | 16 277,80 | 25 846,20 | 34 977,40 |
| М2, млрд руб. | 3 195,40 | 18 748,10 | 24 045,70 | 31 332,50 | 52 616,30 | 72 803,60 |
| М3, млрд руб. | 6 132,30 | 36 732,20 | 48 275,80 | 70 340,80 | 134 592,40 | 171 641,6 |
| Ставка рефинансирования | 33,0 % | 12,5 % | 12,0 % | 28,5 % | 34,5 % | 26,0 % |
| Средний курс белорусского рубля к доллару, бел. руб. | 2 050,67 | 2 792,54 | 2 978,10 | 4 623,47 | 8 333,86 | 8 708,66 |

*Источник*: собственная разработка автора

создания международных резервных активов. Перечисленные цели выступают в качестве прямых и конечных ориентиров денежной политики.

В рамках исследования, для того чтобы установить влияние финансового рынка Республики Беларусь на экономическое развитие, необходимо определить макроэкономические показатели для расчета. Показатели динамики основных макроэкономических показателей Беларуси за 2003–2013 гг. представлены в табл. 1. Макроэкономические показатели деятельности банковского сектора страны в 2003–2013 гг. представлены в табл. 2 [2].

Каждый из инструментов денежно-кредитной политики прямо или косвенно воздействует на объем денежной массы в обращении. Если рассматривать взаимосвязь между изменением денежной массы и влиянием этого на экономический рост и ВВП, то можно выделить несколько передаточных каналов [1]:

*1) денежная масса ↑ => внутренние процентные ставки ↓ => кредитование экономики ↑ => выпуск ↑.*

*2) денежная масса ↑ => внутренние процентные ставки ↓ => обменный курс национальной валюты ↓ => чистый экспорт ↑ => выпуск ↑.*

*3) денежная масса ↑ => цены финансовых инструментов ↑ => богатства домохозяйств ↑ => потребление ↑ => выпуск ↑.*

*4) денежная масса ↑ => депозиты ↑ => залоги/кредиты ↑ => инвестиции ↑ => выпуск ↑.*

*5) денежная масса ↑ => капитализация ↑ => риск (ассиметрия информации) ↓ => залоги/кредиты ↑ => инвестиции ↑ => выпуск ↑.*

*6) денежная масса ↑ => денежные потоки ↑ => риск (ассиметрия информации) ↓ => залоги/кредиты ↑ => инвестиции ↑ => выпуск ↑.*

*7) денежная масса ↑ => цены финансовых инструментов ↑ => чистые активы ↑ => риск (ассиметрия информации) ↓ => залоги/кредиты ↑ => инвестиции ↑ => выпуск ↑.*

*8) денежная масса ↑ => цены (неожиданный рост) ↑ => чистые активы домохозяйств ↑ => вероятность финансовых затруднений ↓ => залоги/кредиты/потребление товаров длительного пользования и расходы на недвижимость ↑ => выпуск ↑.*

Проверим данную зависимость на практике. Динамика ВВП, денежных доходов населения, инвестиций в основной капитал (отражены по вспомогательным осям) и денежных агрегатов М1, М2, М3 (отражены по основным осям) представлены на рис.1–3 [6].

Как видно из рисунка, в наибольшей степени наличие взаимосвязи наблюдается между динамикой ВВП и денежного агрегата М3. Сильная взаимосвязь присутствует в течение 2003–2012 гг., в 2013 г. наблюдается снижение ВВП при росте де-

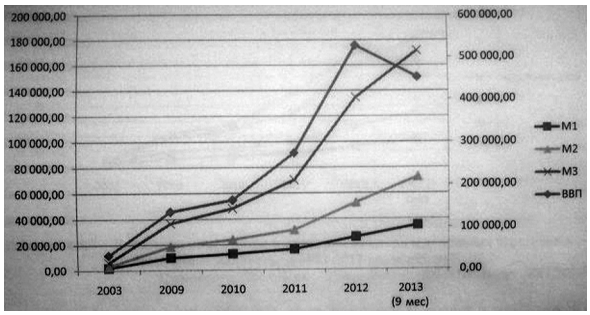



**Рис. 1** — Динамика ВВП и денежных агрегатов в Республике Беларусь за 2003–2013 гг., млрд руб.

*Источник*: собственная разработка автора

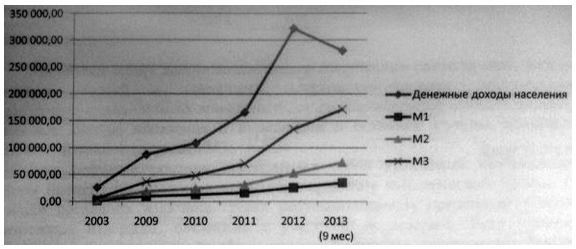



**Рис. 2** — Динамика денежных доходов населения и денежных агрегатов в Республике Беларусь за 2003–2013 гг., млрд руб.

*Источник*: собственная разработка автора

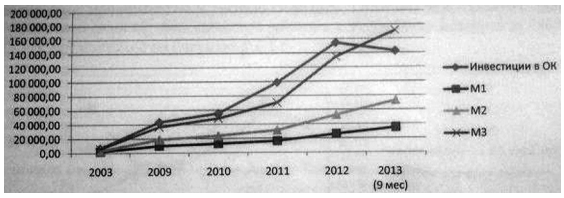



**Рис. 3** — Динамика инвестиций в основной капитал и денежных агрегатов в Республике Беларусь за 2003–2013 гг., млрд руб.

*Источник*: собственная разработка автора

**Таблица 3** — Коэффициенты корреляций между основными макроэкономическими показателями и индикаторами финансового рынка, 2003–2013 гг.

| | М1 | М2 | М3 |
|---|---|---|---|
| ВВП | 0,950 | 0,947 | 0,965 |
| Денежные доходы населения | 0,953 | 0,950 | 0,969 |
| Инвестиции в ОК | 0,958 | 0,953 | 0,966 |

*Источник*: собственная разработка автора

нежной массы. Это объясняется наличием множеств других факторов, которые влияют на изменение ВВП, и не опровергает наличие влияния денежной массы на ВВП в Республике Беларусь.

Что касается зависимости денежных доходов населения и инвестиций в основной капитал от размера денежной массы, то за рассматриваемый

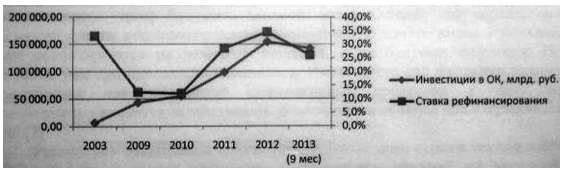



**Рис. 4** — Динамика инвестиций в основной капитал и ставки рефинансирования за 2003–2013 гг.

*Источник*: собственная разработка автора

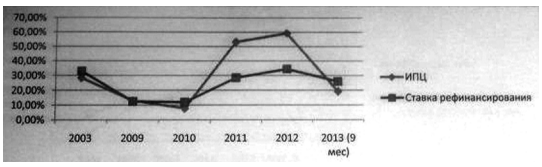



**Рис. 5** — Динамика ИПЦ и ставки рефинансирования за 2003–2013 гг.

*Источник*: собственная разработка автора

период наблюдается зависимость с ВВП: присутствует влияние денежной массы на основные макроэкономические показатели в течение 2003–2012 гг., но в 2013 г. взаимосвязь отсутствует. Чтобы убедиться в достоверности полученных выводов, дополним графический анализ статистическим. Коэффициенты корреляций между основными макроэкономическими показателями и денежными агрегатами представлены в табл. 3 [10].

Корреляционный анализ подтверждает полученные ранее выводы: между денежной массой и основными макроэкономическими показателями присутствует очень сильная зависимость, причем наибольшее влияния на ВВП, денежные доходы населения и инвестиции в основной капитал оказывает величина денежного агрегата М3 [5].

Ставка рефинансирования представляет собой взимаемый Национальным банком процент по предоставляемым им кредитам коммерческим банкам. С позиций последних, величина ставки рефинансирования представляет собой неизбежные издержки, связанные с увеличением резервов. Если уровень данной ставки понижается, то объем спроса со стороны коммерческих банков на кредиты Национального банка возрастает, а их кредитные возможности увеличиваются, соответственно, увеличивается денежная масса. Обратный результат получается при повышении ставки рефинансирования Национального банка [12]. В условиях галопирующей инфляции ставка рефинансирования вполне закономерно привязывается к уровню инфляции. Практическое влияние ставки рефинансирования на экономическое развитие в Республике Беларусь за 2003–2013 гг. представлено на рис. 4-5.

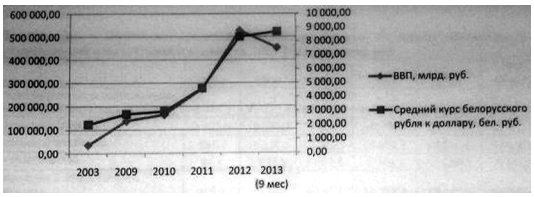



**Рис. 6** — Динамика ВВП и валютного курса бел. рубля к доллару за 2003–2013 гг.

*Источник*: собственная разработка автора

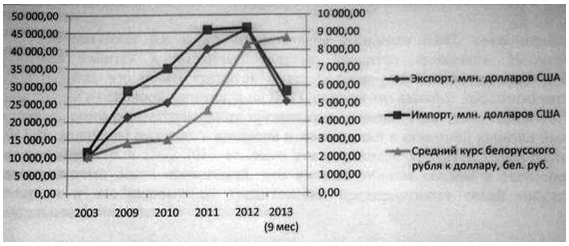



**Рис. 7** — Динамика экспорта, импорта и валютного курса бел. рубля к доллару за 2003–2013 гг.

*Источник*: собственная разработка автора

Наличие отрицательной зависимости между ставкой рефинансирования и инвестициями в основной капитал можно наблюдать только до 2011 г. А 2011 г. характеризуется кризисными явлениями в экономике, высокими девальвационными ожиданиями, что привело к снижению роли ставки рефинансирования как инструмента денежно-кредитной политики [12]. В текущей ситуации при низком экономическом росте и высоких девальвационных ожиданиях любая из тактик при управлении ставкой рефинансирования может привести к негативным последствиям, т. е. процентная ставка Национального банка попала в своего рода ловушку. Это делает на современном этапе чрезвычайно актуальным развитие и совершенствование в Беларуси других инструментов денежно-кредитной политики [13].

Что касается динамики ИПЦ и ставки рефинансирвоания, то здесь прослеживается явная положительная зависимость в течение всего рассматриваемого периода, что говорит о том, что в Республике Беларусь ставка рефинансирования является инструментом, направленным прежде всего на регулирование инфляции, а не стимулирование экономического роста. При этом можно заметить, что ставка рефинансирования увеличивалась в ответ на уже свершившееся ускорение инфляции, тогда как ее, скорее, стоит рассматривать как превентивный инструмент, имеющий своей целью нейтрализовать угрозу будущего ценового шока. Сегодня при определении величины ставки рефинансирвоания экономические власти вновь в большей мере ориентируются на величину прошлой, а не будущей инфляции. Но ситуация уже принципиально изменилась. Имеет место ряд фундаментальных предпосылок для замедления инфляционных процессов, к тому же правительство пытается задействовать дополнительные меры по сдерживанию цен [7].

Рассмотрим взаимосвязь среднегодового валютного курса и темпов роста ВВП. Валютные курсы оказывают существенное влияние на внешнюю торговлю различных стран, выступая инструментом связи между стоимостными показателями национального и мирового рынка, воздействуя на ценовые соотношения экспорта и импорта и вызывая изменение внутриэкономической ситуации, а также изменяя поведение предприятий, работающих на экспорт или конкурирующих с импортом. Так, обесценение национальной валюты предоставляет возможность экспортерам этой страны понизить цены на свою продукцию в иностранной валюте, получая премию при обмене вырученной подорожавшей иностранной валюты на подешевевшую национальную и имеют возможность продавать товары по ценам ниже среднемировых, что ведет к их обогащению за счет материальных потерь своей страны [3]. Влияние валютного курса белорусского рубля к доллару США (показано по вспомогательной оси) на ВВП, экспорт и импорт отражено на рис. 6–7.

Постепенное обесценение белорусского рубля в течение 2003–2010 гг. не приводило к существенному снижению темпов роста импорта, но существенное снижение обменного курса по отношению к доллару США в 2011–2012 гг. привело к опережению темпов роста экспорта над темпами роста импорта и, следовательно, к росту ВВП. Таким образом, можно говорить о наличии значимого влияния валютного курса белорусского рубля на экономический рост в Республике Беларусь [9]. В 2013 г. обесценение белорусского рубля сопровождалось резким падением и экспорта, и импорта, что объясняется рецессионными явлениями в белорусской экономике.

Важное влияние на экономический рост оказывают выдаваемые банками кредиты предприятиям, у которых зачастую не хватает собственных средств для обеспечения расширенного воспроизводства [8]. Динамика кредитных вложений банков в национальной и иностранной валюте представлена в табл. 4.

На рис. 8 и рис. 9 представлена динамика ВВП, инвестиции в основной капитал и выданных банками кредитов экономике. Наглядно представлено, что объем кредитов имеет сильное устойчивое

**Таблица 4** — Динамика кредитных вложений банков по видам деятельности в национальной и иностранной валюте за 2003–2013 гг., млрд руб.

| | 2003 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 (9 мес) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Краткосрочные и долгосрочные кредитные вложения банков | 4489,2 | 45 230,4 | 63 970,6 | 117 559,0 | 270 658,3 | 193 471,5 |
| промышленность | 2322,0 | 18 262,2 | 23 667,9 | 241 176,4 | 125 076,4 | 89 495,8 |
| сельское хозяйство | 601,7 | 10 521,9 | 15 027,9 | 19 698,5 | 18 885,0 | 14 156,9 |
| строительство | 81,4 | 2073,9 | 3603,4 | 5749,1 | 11 330,5 | 9336,5 |
| торговля и общественное питание | 345,8 | 4355,6 | 6193,1 | 18 318,4 | 78 283,5 | 56 927,9 |
| жилищное и коммунальное хозяйство | 103,5 | 412,6 | 720,9 | 504,2 | 15 492,0 | 8743,3 |
| прочие | 1034,8 | 9624,1 | 14 757,4 | 17 839,2 | 21 590,8 | 14 811 |

*Источник*: собственная разработка автора

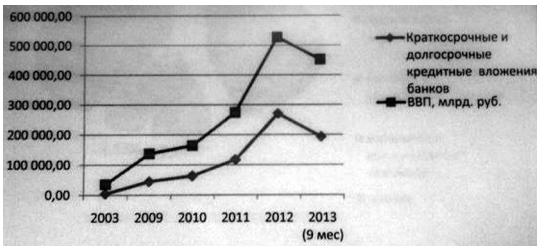



**Рис. 8** — Динамика ВВП и кредитных вложений банков за 2003–2013 гг., млрд руб.

*Источник*: собственная разработка автора

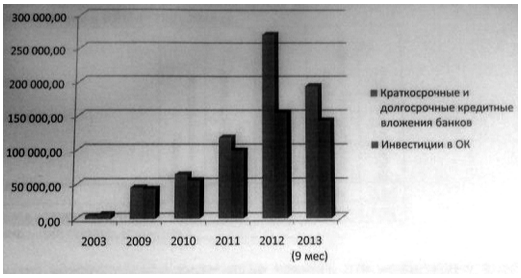



**Рис. 9** — Динамика инвестиций в основной капитал и кредитных вложений банков за 2003–2013 гг., млрд руб.

*Источник*: собственная разработка автора

**Рис. 10** — Структура кредитных вложений банков за январь-сентябрь 2013 г.

*Источник*: собственная разработка автора

**Таблица 5** — Коэффициенты корреляции между кредитными вложениями банков по видам деятельности и ВВП за 2003–2013 гг.

| | Кредиты промышленности | Кредиты сельскому хозяйству | Кредитование строительства | Кредиты торговле и общественному питанию | Кредитование ЖКХ |
|---|---|---|---|---|---|
| ВВП | 0,82 | 0,68 | 0,96 | 0,94 | 0,96 |
| Инвестиции в основной капитал | 0,87 | 0,73 | 0,97 | 0,92 | 0,92 |

*Источник*: собственная разработка автора

влияние и на инвестиции в основной капитал, и на ВВП, причем это влияние прослеживается в течение всего рассматриваемого промежутка времени. При этом, если в 2010–2011 гг. величины выданных кредитов и инвестиций в основной капитал были сопоставимы, то в 2012–2013 гг. темп роста размера кредитов существенно превысил темп роста инвестиций, что вызвано общим спадом в экономике Беларуси и необходимостью кредитования предприятиями своей текущей деятельности.

Так как кредитные вложения банков оказывают на экономический рост самое непосредственное влияние, рассмотрим их структуру более подробно. За январь–сентябрь 2013 г. банками было выдано 193 471,5 млрд руб. кредитов, из них почти половина была выдана промышленным предприятиям, 29 % — сфере торговли и общественному питанию, 7,3 % — сельскому хозяйству (рис. 10).

Проведем корреляционный анализ и выявим зависимости между структурой кредитных вложений банков и ростом ВВП в Беларуси (табл. 5).

Анализ коэффициентов корреляции показал, что наибольшую отдачу с точки зрения экономического роста приносят кредиты, выдаваемые сферам строительства, торговли и общественного питания, а также жилищно-коммунального строительства. При этом коэффициент корреляции кредитов торговле и ЖКХ с ВВП больше, чем с инвестициями в основной капитал, что обусловлено спецификой деятельности этих сфер. Наименьшую отдачу для экономического роста приносят кредиты промышленности и сельскому хозяйству, что вызвано необходимостью кредитования государственных программ, что и вызывает неэффективное распределение кредитных ресурсов [11].

**Выводы**. Таким образом, денежно-кредитный рынок оказывает довольно значимое влияние на экономический рост в Республике Беларусь: за 2003–2013 гг. присутствует сильное влияние валютного курса на внешнеторговую деятельность страны. При этом влияние ставки рефинансирования на рост ВВП в последние годы становится незначительным, так как она в первую очередь реагирует на изменения цен. Очень велико влияние кредитных вложений банков на ВВП, при этом в наибольшей степени обеспечить ускорение экономического роста страны способны кредитные вложения в торговлю, строительство и ЖКХ, наименее эффективным является кредитование сельского хозяйства.

**Литература**

1. Ахунзянова, Д.Н. Денежно-кредитная политика в системе государственного регулирования экономики: автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.01 / Д.Н. Ахунзянова. — Чебоксары, 2008. — 22 с.

2. Бюллетень банковской статистики // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2003-2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/bulletin. — Дата доступа: 18.11.2013.

3. Григорьев, Л.М., Гурвич, Е.Т., Саватюгин, А.Л. Финансовая система и экономическое развитие / Л.М. Григорьев, Е.Т. Гурвич, А.Л. Саватюгин. —[Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.perspektivy.info/print.php?ID=39785

4. Ершов, М.А. Экономический рост: новые проблемы и новые риски // Вопросы экономики. — 2006. — № 12. — С. 17–21.

5. Комков, В.Н. Анализ влияний денежно-кредитной и валютной политики на реальный сектор экономики / В.Н. Комков, М.В. Демиденко, В.А. Черноокий // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование — 2005. — № 3. — С. 23–34.

6. Комков, В.Н. Монетарная политика и денежная масса: итоги десятилетней эволюции / В.Н. Комков // Банковский вестник. — 2006. — № 16. — С. 5–14.

7. Комментарий недели. Смогут ли предприятия отдавать долги? [Электронный ресурс] / Tut.by — Белорусский портал. — Мн., 2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://news.tut.by/economics/278375.html. — Дата доступа: 25.03.2013.

8. Красникова, Е.В. Макрэкономика: учебное пособие / Е.В. Красникова // М.: ТЕИС, 2003. — 254 с.

9. Левкович, А.П. Валютная политика экономического рынка Республики Беларусь / А.П. Левкович // Веснік БДЭУ. — 2006. — № 6. — С. 4–10.

10. О ситуации в денежно-кредитной сфере [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь — Мн., 2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.nbrb.by/press/?date=2012-3-1. — Дата доступа: 24.11.2013.

11. Столбов, М.И. Финансовый рынок и экономический рост: контуры проблемы / М.И. Столбов. — М.: Научная книга, 2008. — 331 с.

12. Экономическая теория: курс интенсив. подгот. / И.В. Новикова; под. ред. И.В. Новиковой, Ю.М. Ясинского. — 4-е изд. — Минск: Тетра Системс, 2011. — 400 с.

13. Ease of Doing Business in Belarus [Electronic resource] / The World Bank: Doing Business. — The World Bank, 2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/belarus. — Дата доступа: 25.11.2013.

***Материал поступил в редакцию 28.08.2014.***

# Роль непрямых налогов в расширении собственной доходной базы местных бюджетов

**Волохова Ирина Семеновна,**
*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Одесского национального экономического университета (г. Одесса, Украина)*

**В статье проведено комплексное исследование специфических принципов местного налогообложения: принципа взаимной эквивалентности, территориального происхождения, равномерной налоговой нагрузки на различные категории налогоплательщиков, минимального влияния на циклические колебания экономики, соответствия темпам роста поступлений общегосударственных налогов, соответствия потребностям населения и юридических лиц территории и принципа самостоятельности.**

**Автором доказано, что налог на добавленную стоимость и специфические акцизы не подходят для использования в качестве местных из-за их несоответствия требованиям местного налогообложения. Они не отвечают принципу взаимной эквивалентности и принципу территориального происхождения. Технически трудным также будет обеспечить реализацию принципа равномерной налоговой нагрузки на различные категории налогоплательщиков. Благодаря налогам государство может влиять на уровни потребления и производства. Это обосновывает необходимость использования налога на добавленную стоимость и специфических акцизов в качестве общегосударственных налогов. Доказано, что именно налог с розничных продаж отвечает всем разработанным принципам местного налогообложения, и это дает основания отнести его в состав местных.**

**Complex research of specific principles of local taxation is conducted in the article: principle of mutual equivalence, territorial origin, even tax loading on the different categories of taxpayers, minimum influence on the cyclic vibrations of economy, accordance the rates of growth of receipts of national taxes, accordance the necessities of population and legal entities of territory and principle of independence.**

**It is well-proven an author, that tax value-added and specific excises does not suit for the use as local from their disparity the requirements of local taxation. They do not answer principle of mutual equivalence, principle of territorial origin. Technically difficult also it will be to provide realization of principle of the even tax loading on the different categories of taxpayers. Due to these taxes the state can influence on the levels of consumption and production. It grounds the necessity of the use of value-added tax and specific excises as national taxes. It is well-proven that preeminently a tax from retails answers all developed principles of local taxation, and it grounds to take him in the complement of local.**

Украинская налоговая система начала функционировать в рамках нового Налогового кодекса с 2011 г. Существенные изменения претерпело местное налогообложение. Были отменены все действующие местные налоги и сборы — их сменили налог на недвижимое имущество, отличающееся от земельного участка, единый налог, сбор за осуществление некоторых видов предпринимательской деятельности, сбор за места для парковки транспортных средств и туристический сбор. Кодексом существенно уменьшены налоговые полномочия органов местного самоуправления относительно их изъятия. Было сохранено право принятия решений относительно ставок налогообложения в установленных Кодексом границах. Подобное реформирование снизило степень налоговой децентрализации, но не содействовало развитию местного налогообложения, не обеспечило достаточный объем поступлений в местные бюджеты.

Экономическая эффективность перераспределительных процессов, необходимость развития

демократических принципов в обществе любого государства требуют создания финансово независимого местного самоуправления. Последнее обеспечивают собственные расходные полномочия и собственные финансовые ресурсы, достаточные для их выполнения.

Собственные финансовые ресурсы формируются на основании решений органов местного самоуправления, обеспечиваются преимущественно за счет налоговых поступлений — местных налогов и сборов. Они, кроме фискальной функции, должны выполнять регулирующую и стимулирующую функции, которые направлены на поддержку предпринимательской активности физических и юридических лиц своей территории, на развитие местного хозяйства, должны способствовать эффективному использованию природных ресурсов местного значения и т. д.

На местный уровень не могут быть переданы любые налоги и сборы. Исходя из регулирующего влияния и ареала распространения налоговой нагрузки, должны быть разработаны специфические принципы местного налогообложения, которые позволят избрать наиболее подходящие для местного уровня базы налогообложения. Их исследование, а также применительно непрямого налогообложения, является чрезвычайно актуальным с целью формирования достаточной финансовой базы местного самоуправления.

Среди украинских ученых проблемами местного налогообложения занимаются: В. Л. Андрющенко, В. В. Зайчикова, А. В. Ибатуллина, О. П. Кириленко, В. И. Кравченко, Н. И. Карпишин, А. И. Крисоватий, М. И. Крупка, И. А. Лунина, В. М. Опарин, В. В. Письменный, А. М. Соколовская, Л. Л. Тарангул, В. М. Федосов, Н. В. Фесянова и другие авторы. В научных разработках раскрываются проблемы развития местного налогообложения в Украине, исследуется позитивный зарубежный опыт местного налогообложения, рассматриваются вопросы относительно внедрения отдельных дополнительных местных налогов и сборов.

Среди западных ученых проблемы построения и развития системы местного налогообложения раскрывают: Ш. Бланкарт, Дж. Бьюкенен, Р. Масгрейв, Ю. Немец, Д. Норт, Г. Райт, Дж. Стиглиц, Х. Циммерманн и другие.

Однако невзирая на разноплановость и глубину проведенных исследований, теоретические вопросы местного налогообложения рассмотрены недостаточно, мало исследована проблема разработки и реализации специфических принципов местного налогообложения, их использования во время рассмотрения возможностей перевода отдельных общегосударственных налогов и сборов, в том числе непрямых, в состав местных.

Целью данной статьи является исследование специфических принципов местного налогообложения для раскрытия возможностей использования непрямых налогов в направлении расширения собственной доходной базы местных бюджетов.

В 2012 г. удельный вес местных налогов и сборов в налоговых поступлениях местных бюджетов Украины составил 6,3 % — на 5 % выше уровня 2009 г. Доля местных налогов и сборов в доходах местных бюджетов (с учетом межбюджетных трансфертов) увеличилась за это время с 0,6 % до 2,4 %. Следовательно, вышеупомянутые изменения, которые состоялись в местном налогообложении с принятием Налогового кодекса Украины, повлияли на несущественный рост доли местных налогов и сборов в доходах и налоговых поступлениях местных бюджетов Украины (рис. 1).

Приведенные данные свидетельствуют о незначительной собственной доходной базе местного самоуправления, которая обеспечивается за счет местного налогообложения. Она не дает возможности обеспечить финансовыми ресурсами выполнение собственных расходных полномочий.

Среди путей ее увеличения можно выделить следующие направления:

– перевод некоторых общегосударственных налогов и сборов в состав местных;

– установление дополнительных надбавок к общегосударственным налогам и сборам;

– введение дополнительных местных налогов и сборов.

Они способны усилить собственную финансовую базу местного самоуправления, если были учтены общие и специфические принципы налогообложения. Последние учитывают особенности функционирования органов местного самоуправления.

По мнению зарубежных ученых, доходы местных бюджетов должны строиться на принципе эквивалентности, по которому жители определенной территориальной единицы платят только за те местные общественные блага, которые потребляют только они [10, с. 10]. Из общего принципа эквивалентности выплывают соответствующие требования к налогам, которые целесообраз-

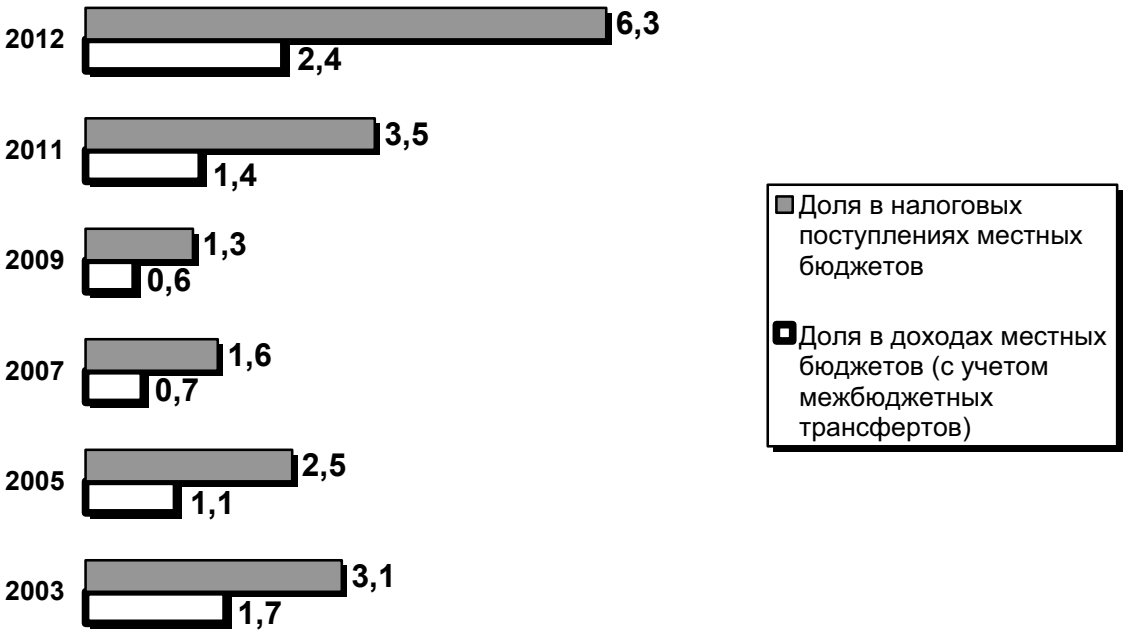



**Рис. 1** — Доля местных налогов и сборов в доходах и налоговых поступлениях местных бюджетов Украины, %
*Источник*: составлено автором, используя данные [8]

но передавать в распоряжение органов местного самоуправления [13, с. 622]. Такие налоги должны отвечать следующим принципам [1, с. 22; 9, с. 161–167, 323–324]:

– принцип получаемой выгоды — взимание налогов должно отвечать той выгоде, которую получают жители и субъекты экономической деятельности определенных территорий от потребления местных общественных благ;

– принцип широкого распределения налоговой нагрузки — местные налоги и сборы должны создавать определенную ощутимую нагрузку по возможности на всех жителей и экономических субъектов административно-территориальной единицы;

– принцип территориальной привязки — объекты местного налогообложения должны быть связаны с соответствующей территорией и отличаться низкой мобильностью;

– принцип независимости налоговых поступлений от конъюнктурных изменений в экономике — местные налоги не должны реагировать или реагировать в незначительной степени на смену рыночной конъюнктуры.

По нашему мнению, предложенные принципы можно считать специфическими принципами местного налогообложения. Однако к ним следует добавить принципы самостоятельности, соответствия потребностям населения и юридических лиц территории, соответствия темпам роста поступлений общегосударственных налогов. Это позволит органам местного самоуправления предлагать свой набор общественных благ жителям, что создаст конкурентные условия между территориями.

О. П. Кириленко считает, что местные налоги должны обеспечивать [5, с. 200]:

– небольшие колебания поступлений на протяжении всего делового цикла;

– соответствие между экономическим развитием и объемами поступлений местных налогов;

– получение налоговых поступлений лишь из местных баз налогообложения;

– равновесие между потреблением местных услуг и налоговой нагрузкой;

– защиту от одностороннего развития местной экономической структуры;

– распределение налогового потенциала в зависимости от местных потребностей;

– гибкую систему ставок местных налогов;

– право органов местного самоуправления устанавливать ставки одного или двух основных налогов;

– незначительное отличие между поступлениями от местных налогов в расчете на одного жителя в одинаковых административных единицах.

По нашему мнению, требования небольших колебаний поступлений на протяжении всего делового цикла и соответствия между экономическим развитием и объемами поступлений местных налогов противоречат друг другу. Если налоги непосредственно зависят от экономического развития, объемы поступлений их будут испыты-

вать ощутимые изменения в случае циклических колебаний экономики. Также мы ставим под сомнение распределение налогового потенциала в зависимости от местных потребностей. Кроме того, по нашему мнению, органы местного самоуправления должны не только иметь право устанавливать ставки всех местных налогов и сборов, но и иметь другие налоговые полномочия.

А. В. Ибатуллина рассматривает в качестве принципов местного налогообложения: гибкость, значимость, понятность, равномерность, территориальную привязанность, целевое назначение, предсказуемость [8, с. 7]. По нашему мнению, понятность и предсказуемость относятся к общим принципам налогообложения, они справедливы как для государственных, так и для местных, налогов, не отображают специфику деятельности органов местного самоуправления. Эти принципы рассматривали В. Пэтти, А. Смит, А. Вагнер, Ф. Нитти и другие. Целевое назначение мы не можем рассматривать в качестве принципа местного налогообложения, поскольку налоги как таковые — это нецелевые платежи государству граждан и юридических лиц (среди специфических характеристик налогов выделяют их нецелевой характер [7, с. 203; 2, с. 225]). Принцип значимости автор характеризует как возможность обеспечения значительной доли доходов бюджетов и соответствие экономическому развитию территории [6, с. 7]. Автор не конкретизирует объем доходов местных бюджетов, который должен быть сформирован за счет местных налогов. По нашему мнению, он должен отвечать объему собственных полномочий органов местного самоуправления. В противоречии между собой находятся принципы равномерности распределения между регионами базы налогообложения и территориальной привязанности [6, с. 7].

Среди специфических принципов местного налогообложения мы предлагаем следующие:

– принцип взаимной эквивалентности. Он предусматривает двустороннюю отдачу. С позиции органов местного самоуправления, предоставления общественных благ в эквиваленте собранных местных налогов. С позиции налогоплательщиков, обязанность оплатить предоставленные общественные блага, осознание необходимости брать непосредственное участие в решении местных дел. Отмеченный принцип может реализоваться лишь при прямом налогообложении;

– принцип территориального происхождения. По этому принципу в территориальный бюджет должны поступать только те налоги, которые собраны из баз налогообложения, расположенных на соответствующей территории. Иначе существует проблема переложения налоговой нагрузки с одних территориальных единиц на другие;

– принцип равномерной налоговой нагрузки на различные категории налогоплательщиков. Нарушение этого принципа приведет к дисбалансу производственных структур и трудовых ресурсов, форм бизнеса и т.п. на определенной территории, что отразится на будущем уменьшении поступлений в территориальные бюджеты;

– принцип минимального влияния на циклические колебания экономики. Органы местного самоуправления не способны самостоятельно регулировать местную налоговую нагрузку ради выравнивания экономической конъюнктуры в стране. С целью предоставления общественных благ, первоочередность которых на этом уровне власти является наивысшей, органы местного самоуправления в периоды экономического роста не откажутся от получения дополнительных доходов своих бюджетов (дополнительные бюджетные ресурсы будут использованы на текущие и капитальные расходы). В периоды экономического спада, напротив, будут вынуждены увеличивать налоговую нагрузку на налогоплательщиков, уменьшая их экономическую активность. Таким образом, несогласованные с центральным уровнем власти действия органов местного самоуправления, направленные на циклические колебания экономики, приведут к ухудшению экономического положения не только определенной территории, но и страны в целом;

– принцип соответствия темпам роста поступлений общегосударственных налогов. Известны случаи, когда или в результате применения твердых ставок местных налогов, или сокращения базы налогообложения, или по другим причинам, темпы роста поступлений местных налогов ниже темпов роста поступлений общегосударственных налогов (соответственно уменьшается доля местных доходов в общих налоговых поступлениях консолидированного бюджета страны и ВВП). В этом случае органы местного самоуправления теряют возможности производства общественных благ в достигнутых объемах. К тому же расходы территориальных бюджетов на выполнение самостоятельных полномочий, как правило, не принимают участия в выравнивании финансовых возможностей территорий. Это побуждает органы местного самоуправления изыскивать дополнительные поступления в свои бюджеты, которые не связаны с налогообложением (неналоговые доходы, доходы от операций с капиталом);

– принцип соответствия потребностям населения и юридических лиц территории. В пределах каждой территориальной единицы предлагается свой набор общественных благ на выполнение собственных расходных полномочий за счет местных налогов. Органы местного самоуправления в качестве производителей общественных благ предлагают их потребителям: населению и юридическим лицам. Если потребителей устраивает набор общественных благ и плата за него (налоговая нагрузка), то осуществляется миграция населения и/или производственных мощностей. Эта миграция является эффективной, поскольку содействует развитию территорий, которые максимально учитывают потребности населения, создает конкурентные условия между ними. Если эти условия не учитываются, то миграция населения и производственных структур является неэффективной.

– принцип самостоятельности. Органы местного самоуправления должны быть наделены достаточными налоговыми полномочиями с целью удовлетворения потребностей населения (предложение собственного набора общественных благ, который должен максимально устраивать население). Налоговые полномочия позволят увеличивать поступления в территориальные бюджеты, или их уменьшить в зависимости от общественных потребностей. Кроме того, принцип самостоятельности также предусматривает возможность влияния органов местного самоуправления на налоговый потенциал с целью его наращивания.

Местные налоги и сборы могут изыматься из различных баз налогообложения, к которым, в частности, принадлежат:

– потребление или продажи;

– доход или прибыль;

– имущество.

Юридические лица, как правило, являются плательщиками налога на добавленную стоимость и специфических акцизов. Эти виды непрямых налогов не подходят для использования в качестве местных из-за их несоответствия требованиям местного налогообложения.

Эти налоги являются непрямыми и не могут отвечать принципу взаимной эквивалентности. Население, которое покупает товары, работы и услуги, не чувствует своей платы за общественные блага, предоставляемые органами местного самоуправления.

Кроме того, указанные налоги, и это главное, не отвечают принципу территориального происхождения. Предприятия – производители и потребители их продукции не обязательно находятся в пределах одной территориальной единицы. Если потребители, покупая рыночное благо, произведенное в другой территориальной единице, платят НДС и специфические акцизы, которые являются местными налогами — они несут налоговую нагрузку этой территориальной единицы. Иначе дело касается налога с розничных продаж, который платят не производители, а предприятия торговли. Лишь в этом случае можно будет придерживаться принципа территориального происхождения.

Налоговая нагрузка с оплаты НДС и специфических акцизов будет распределяться между производителем и потребителем продукции производства в зависимости от эластичности спроса и предложения на отдельные виды товаров, работ и услуг. Поэтому для реализации принципа равномерной налоговой нагрузки на различные категории налогоплательщиков, органам местного самоуправления, в случае отнесения этих налогов к местным, необходимо использовать теорию эластичности в собственной налоговой политике.

За счет использования основных непрямых налогов — НДС и специфических акцизов — государство может влиять на уровень потребления населения и, соответственно, уровень производства. По указанным причинам именно эти налоги должны находиться «в руках» государственных органов с целью влияния на экономическую конъюнктуру. Минимальное влияние на циклические колебания экономики среди налогов на потребление может иметь налог с продаж с небольшой ставкой налогообложения. Он может быть отнесен к местному налогообложению как дополнительный непрямой налог.

Поступления всех непрямых налогов способны удовлетворить условие соответствия темпам роста поступлений общегосударственных налогов. Они отображают экономическую ситуацию в стране, увеличиваются одновременно с экономическим ростом.

Н. И. Карпишин и Н. В. Фесянова считают, что отнесение НДС к местным налогам в Украине достаточно проблематично из-за сложности администрирования и различной налоговой возможности территорий. Хотя возможность расширения перечня местных налогов и сборов за счет введения непрямых налогов, в частности местных акцизов, нужно использовать. Предоставление органам местного самоуправления прав в налогообложении специфических видов товаров, работ и услуг, поможет им влиять на структуру потребления на своей территории и ограничи-

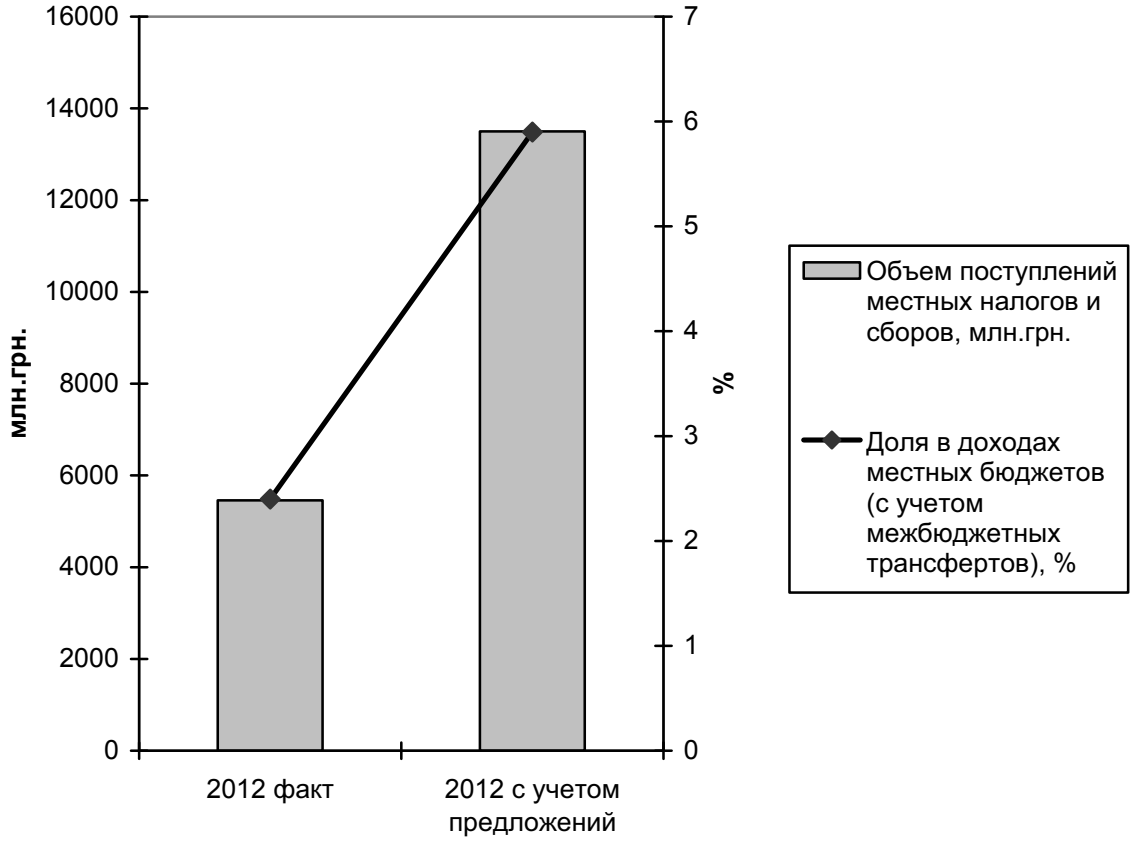



**Рис. 2** — фактических поступлений местных налогов и сборов в 2012 году и предложенных

*Источник*: составлено автором, используя данные [8]

вать спрос на продукцию, вредную для здоровья населения [4, с. 65].

По нашему мнению, если НДС и/или специфические акцизы будут составляющими местного налогообложения, налоговые полномочия органов местного самоуправления технически будет трудно реализовать. Они касаются производителей определенной территории, а отображаются в цене товаров, работ и услуг, которые реализуются в других территориальных единицах. Такие налоговые полномочия можно реализовать относительно предприятий розничной торговли по налогу с розничных продаж.

Налог с розничных продаж предоставит возможность органам местного самоуправления предлагать собственный набор общественных благ, привлекать население и юридические лица в свою территориальную единицу. Такое решение способствует созданию конкурентных условий между территориями и эффективной миграции.

Налог с розничных продаж предоставит возможность существенно увеличить собственные поступления местных бюджетов Украины. Так, например, в 2012 г. 1 % от объема оборота розничной торговли составил 8043,3 млн грн. То есть даже при установлении ставки в 1 % поступления отмеченного налога увеличили бы поступления местных налогов и сборов в 2,5 раза.

Сравнение фактических поступлений местных налогов и сборов в 2012 г. и предложенных приведено на рис. 2.

Мы пришли к выводу, что налогообложение потребления способно увеличить поступления территориальных бюджетов. В 2012 г. результат принятия предложения внедрить налог с розничных продаж в составе местного налогообложения Украины по ставке 1 % увеличил бы поступления местных налогов и сборов с 2,4 % доходов местных бюджетов (с учетом межбюджетных трансфертов) до 5,9 %. Такой налог отвечает специфическим принципам местного налогообложения, среди которых мы предлагаем рассматривать принципы: взаимной эквивалентности, территориального происхождения, равномерной налоговой нагрузки на различные категории налогоплательщиков, минимального влияния на циклические колебания экономики, соответствия темпам роста поступлений общегосударственных налогов, соответствия потребностям населения и юридических лиц территории, самостоятельности.

Рассмотренные вопросы являются основой последующих более глубоких прикладных раз-

работок, связанных с необходимостью проведения реформирования системы налогообложения в Украине и в других государствах, а также для доработки некоторых законодательных норм, которые создадут предпосылки для последующего системного реформирования территориальных финансов стран с целью достижения эффективной финансовой деятельности органов местного самоуправления.

**Литература**

1. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів [Текст] / [Луніна І. О., Кириленко О. П., Лучка А. В. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук І. О. Луніної; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2010. — 320 с.

2. Длугопольський, О.В. Теорія економіки державного сектора [Текст]: Навчальний посібник / О. В. Длугопольський. — К.: «ВД «Професіонал», 2007. — 592 с.

3. Європейська хартія місцевого самоврядування від 15 жовтня 1985 року [Текст]: підписана від імені України 6 листопада 1996 року в м. Страсбурзі, ратифікована Законом України «Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування» від 15 липня 1997 року № 452/97-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — № 38. — 1997. — ст. 249.

4. Карпишин, Н.І. Класичні принципи місцевого оподаткування: досвід і потенціал реалізації в Україні [Текст] / Н.І. Карпишин, Н.В. Фесянова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. — №6. — 2012. — с. 63–69.

5. Кириленко, О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) [Текст] / О.П. Кириленко. — К.: НІОС, 2000. — 384 с.

6. Місцеве оподаткування в умовах демократичних перетворень [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук / В.В. Письменний; Терноп. нац. екон. ун-т. — Тернополь, 2008. — 20 с.

7. Опарін, В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) [Текст]: Монографія / В. М. Опарін. К.: КНЕУ, 2005. — 240 с.

8. Розвиток місцевого оподаткування в Україні [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / А. В. Ібатулліна; Ін-т аграр. економіки УААН. — К., 2009. — 19 с.

9. Циммерманн, Х. Муниципальные финансы [Текст]: учебник. / Хорст Циммерманн / [пер. с нем.]. — М.: «Дело и Сервис», 2003. — с. 68–73.

10. Bird, R.M. Intergovernmental fiscal relations: universal principles, local applications [Text] / R.M. Bird // Georgia State University, wp. 2000. — # 00-2. — P. 10.

11. Hamilton, B.W. Is the Property Tax a Benefit Tax? [Text] / B.W. Hamilton // Local Provision of Public Services: The Tiebout Model after Twenty Five Years, G. R. Zodzow, (Ed.), New York, NY: Academic Press, Inc., 1983 // Guilfoyle J.P. The effect of property taxes on home values // Journal of real estate literature, 2000. — Vol.8. — P. 109–127.

12. Pedreja-Chaparro, F. Financing local governments: the Spanish experience [Text] / F. Pedreja-Chaparro, J. Salinas-Jimenez, J. Suarez-Pandisllo; International Studies Program, Andrew Young School of Policy Studies; Georgia State University, USA, wp. 2006. — # 06-11. — P. 11–12.

13. Peffekofen, R. Wirtschaftstheoretische Grundlagen / R. Peffekofen, I. Finanzausgleich [Text] // Handbworterbuch der Wirtschaftswissenschaften. — Stuttgart, 1980. — Bd.2. — P. 622.

***Материал поступил в редакцию 19.07.2014.***

# Анализ особенностей векторного моделирования динамики индексов цен в Украине

**Олискевич Марианна Александровна,**
*кандидат физико-математических наук,*
*доцент кафедры математической экономики и эконометрии*
*Львовского национального университета им. И. Франко*
*(г. Львов, Украина)*

**В статье проведен эконометрический анализ динамики цен в Украине на протяжении 2002–2013 гг. Исследованы взаимосвязи между дефлятором ВВП, дефлятором частного потребления, дефлятором инвестиций, дефлятором государственного потребления, дефлятором экспорта и дефлятором импорта. Оценена векторная авторегрессионная модель корректировки ошибки. Осуществлено прогнозирование будущих тенденций роста цен, а также проанализированы различные альтернативные сценарии развития экономики.**

**The article deals with econometric analysis of price dynamics in Ukraine during 2002–2013. Relationships between GDP deflator, private consumption deflator, investment deflator, government consumption deflator, export deflator and import deflator have been investigated. The vector error-correction autoregressive model has been evaluated. Forecasting of future trends of price growth in Ukraine has been carried out; various scenarios of economic development have been analyzed.**

**Введение**. Реформирование экономической системы Украины требует разработки современной эффективной методологии моделирования динамики социально-экономического развития государства. Одной из предпосылок стабильного экономического роста является ценовая стабильность, которая должна быть приоритетной задачей активной и гибкой политики правительства и Национального банка. Для эффективного проведения социально-экономической и монетарной политики необходимо использование экономико-математического инструментария, опирающегося на применении эконометрических моделей, которые позволяют провести исследования последствий различных возможных сценариев и спрогнозировать будущую ситуацию в социально-экономической сфере.

Значительный вклад в изучение теоретических и прикладных проблем исследования инфляционных процессов в Украине внесли работы В. Вовка, А. Волошенка, А. Воронина, В. Гееца, Н. Горидько, Ю. Городниченка, К. Жулинской, Н. Кизима, Т. Клебановой , И. Лукьяненко, М. Макаренка, В. Марцина, С. Панчишина, А. Петрика, В. Попова, В. Селиверстова, А. Черняка и других [1–6]. Ученые отмечают, что инфляция является одной из наиболее острых проблем современного социально-экономического развития нашего государства и обосновывают актуальность более детального анализа особенностей ценовой нестабильности в Украине. В частности, В. Марцином проведен анализ причин и социально-экономических последствий инфляционных процессов и проанализированы их долгосрочные тенденции [4]; А. Петрик описывает основные подходы к моделированию инфляции, которые используются в Национальном банке, для прогнозирования и разработки макроэкономических сценариев [5]; В. Селиверстов исследует особенности влияния отдельных инструментов монетарной политики на темпы инфляции [6]; М. Макаренко и К. Жулинская применяют авторегрессионные лаговые модели построенные на основе множества инфляционных факторов для прогнозирования уровня цен в нашей стране [3].

Анализ и изучение особенностей динамики инфляционных процессов в различных странах мира зарубежными учеными базируются на исследовании экономико-математических моделей. Рамлер и Валдерама сравнивают свойства неокейнсианской кривой Филлипса как структурной модели динамики инфляции и современных эко-

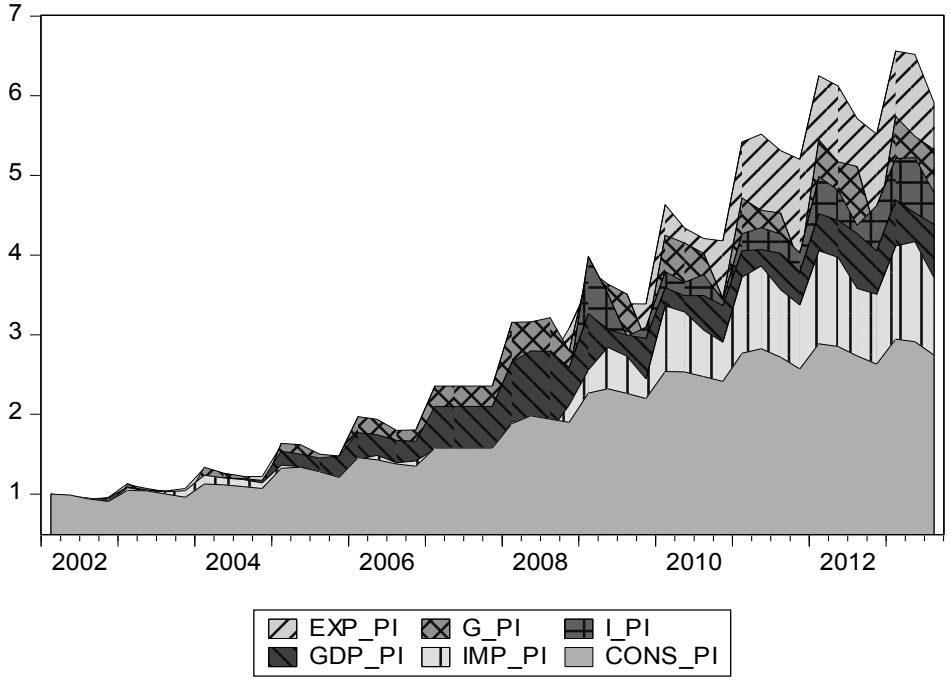



**Рис. 1** — Динамика дефляторов экспорта, государственного потребления, инвестиций, ВВП, импорта и частного потребления в Украине

нометрических моделей временных рядов [12]. Ученые обосновывают, что структурные модели в основном могут быть использованы для объяснения текущего состояния и прошлой динамики поведения инфляции, но не позволяют использовать их с целью ее адекватного прогнозирования. Ряд авторов указывает на преимущества применения в прогнозировании инфляции одномерных авторегрессионных моделей временных рядов, обычных и байесовских VAR моделей, моделей корректировки ошибки [7–13]. Для прогнозирования индекса потребительских цен Куновак применяет факторный анализ [10]; Жижки исследует существование взаимосвязи между прогнозами инфляции и инфляционными ожиданиями домашних хозяйств [13]; Бернанке объединяет стандартный VAR анализ с современными методами факторного анализа и использует FAVAR методологию с целью исследования влияния на экономику инноваций в денежно-кредитной политике [8].

**Основная часть**. Принимая во внимание значимость влияния инфляционных изменений на ход процессов в различных сферах нестабильной экономической среды в Украине и учитывая, что исследования монетарного блока и, в частности, блока ценовых индексов и дефляторов, является важной составляющей динамической макроэконометрической структурной модели Украины [2], а также Квартальной прогнозной модели (КПМ), которая разработана специалистами Национального банка и является базовой моделью для прогнозирования и симуляций в среднесрочном периоде [5], в современных условиях в Украине актуальным и необходимым есть всесторонний эконометрический анализ динамики и механизма согласования различных ценовых индексов и макроэкономических дефляторов, а также анализ и прогнозирование возможных сценариев их поведения. Опыт украинских и зарубежных исследований указывает на необходимость дополнения существующего моделирования и анализа взаимосвязей посредством применения многомерных динамических эконометрических спецификаций, учитывающих коинтеграционные соотношения между переменными, долгосрочные траектории их поведения и динамику краткосрочных колебаний.

Проведем эмпирический анализ динамики цен в Украине, которые построены на основе дефляторов ВВП и основных составляющих расходов, а именно дефлятора частного потребления, дефлятора государственного потребления, дефлятора инвестиций, дефлятора экспорта и дефлятора импорта. Динамику поведения нормированных относительно начала 2002 г. цен изображено на рис. 1. Отметим, что за период с 2002 до 2013 г. больше всего выросли цены на экспорт (в 6,6 раз) и государственные расходы (в 5,7 раза), тогда как цены на импорт увеличились в 4,2, а на инвестиции — в 5,2 раза. Медленнее росли цены на товары и услуги, обусловливающих частное потребление — в 2,9 раза, в общем, дефлятор ВВП указывает на рост цен в 4,7 раза.

Анализ данных показывает, что цены на экспорт выросли вдвое больше, чем цены на частное потребление, что обусловило обогащение экспортеров и усилило неравномерность доходов среди украинского населения. Кроме того, наблюдаем стремительный по сравнению с ценами на другие составляющие расходов рост цен на государственное потребление. В частности, темп роста цен на государственное потребление, который на протяжении 2002–2013 гг. в среднем составлял 4,3 % в квартал, в 1,5 раз превышал темп роста цен на товары и услуги частного потребления домохозяйств (2,8 %). Такая динамика указывает на неадекватность и завышенность ценообразования в процессе государственных закупок в Украине и свидетельствует о наличии коррупционной составляющей в сфере распределения государственных финансов.

Проведем эконометрическое моделирования взаимосвязей между различными ценовыми индексами в Украине, используя систему авторегрессионных уравнений, которая является динамичной и учитывает влияние прошлых значений переменных на их текущие значения. Для совокупного моделирования важно изучить статистические свойства каждого из рядов, которые будут входить в систему. Как видно на рис. 1 исследуемые временные ряды характеризуются трендом и демонстрируют циклические сезонные колебания. Определение характера нестационарности проведем с помощью расширенного теста Дики-Фуллера. Результаты тестирования показывают, что каждый из временных рядов логарифмов уровней цен содержат единичный корень, тогда как их первые разности, которые измеряют темпы роста цен, являются стационарными. Итак, все ряды цен характеризуются стохастическим трендом, который можно устранить с помощью операции первых разностей, а потому являются интегрированными первого порядка, т. е. I(1) переменными.

Результаты исследования на основании теста Грейнджера на каузальность указывают на то, что все ценовые индексы взаимосвязаны между собой, и потому являются эндогенными переменными, за исключением переменой дефлятора цен на государственное потребление. Эти выводы указывают на то, что ценообразование в сфере государственных закупок определяется вне равновесных ценовых соотношений и не прогнозируется на основе динамики цен других составляющих.

Для одновременного моделирования временных рядов цен используем векторную авторегрессионную модель, учитывающую эндогенность каждого из рядов и моделирующую их как функцию лаговых значений всех переменных системы. Эндогенными переменными модели являются первые разницы логарифмов рядов цен, которые определяют дефлятор потребления, дефлятор инвестиций, дефлятор импорта, дефлятор экспорта и дефлятор ВВП. Экзогенными переменными модели являются темпы роста цен на государственное потребление и его лаги, а также номинальный обменный курс национальной валюты к доллару США. Модель также включает детерминированные сезонные факторы, отображающие сезонный характер поведения ценовых индексов. В общем виде VAR модель имеет вид:

$$\Delta ln\ Y_t = F\ (\Delta ln\ Y_{t-1}, \Delta ln\ Y_{t-2}, \Delta ln\ Y_{t-3}, \Delta ln\ Y_{t-4}, \Delta ln\ G_PI_t, \Delta ln\ G_PI_{t-1}, \Delta ln\ G_PI_{t-2}, \Delta ln\ G_PI_{t-3}, \Delta ln\ G_PI_{t-4}, ln\ RUU_t, \Delta ln\ RUU_t, S2_t, S3_t, S4_t, \varepsilon_t),$$

где

$Y_t = (CONS_PI_t, I_PI_t, GDP_PI_t, EXP_PI_t, IMP_PI_t)'$ — вектор эндогенных переменных;

$CONS_PI_t$ — дефлятор частного потребления;

$I_PI_t$ — дефлятор инвестиций;

$GDP_PI_t$ — дефлятор ВВП;

$EXP_PI_t$ — дефлятор экспорта;

$IMP_PI_t$ — дефлятор импорта;

$G_PI_t$ — дефлятор государственного потребления;

$RUU_t$ — номинальный валютный курс доллара США;

$S2_t$, $S3_t$, $S4_t$ — фиктивные переменные, которые измеряют влияние сезонных факторов.

Поскольку все индексы цен имеют одинаковый порядок интегрированности, то проведем тестирование существования коинтеграционных соотношений между нестационарными ценовыми индексами на основании теста Йохансена. А именно используем статистику следа и статистику максимального собственного значения. Количество определенных на основании тестов коинтеграционных векторов называют рангом коинтеграции. Полученные результаты тестов указывают на то, что ранг равен 3, что свидетельствует о том, что существует три одинаковых стохастических тренда, которые определяют динамику цен в экономике Украины . Существование коинтеграционных соотношений указывает на то, что в долгосрочном периоде ряды цен не могут развиваться независимо друг от друга, а также, что существует взаимосвязь между краткосрочными изменениями в уровнях цен и отклонениями от долгосрочных соотношений. Таким образом, переменные логарифмов рядов цен являются коинтегрирован-

**Таблица 1** — Результаты оценивания VEC модели (1)

| | VEC уравнения | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Δln CONS_PI | Δln I_PI | Δln EXP_PI | Δln IMP_PI | Δln GDP_PI |
| Коинтеграционные отклонения | Коэффициенты скоростей приспособления | | | | |
| $E1_{t-1}$ | **-2,2787** | **-2,8692** | -1,2386 | -1,7336 | -1,5365 |
| $E2_{t-1}$ | -0,2460 | **-2,6508** | -0,6452 | **-1,2693** | -0,4692 |
| $E3_{t-1}$ | **-0,8849** | **-1,1854** | -0,4563 | -0,4398 | -0,6851 |
| Переменные | Коэффициенты краткосрочных эффектов | | | | |
| $\Delta\ln G_PI_t$ | **0,2215** | 0,0690 | 0,2886 | 0,0284 | **0,4065** |
| $\Delta\ln G_PI_{t-3}$ | **0,2268** | 0,2651 | 0,4942 | **0,5590** | 0,1234 |
| $\Delta\ln G_PI_{t-4}$ | **0,4836** | -0,1638 | 0,0742 | **0,4808** | 0,0905 |
| $\ln RUU_t$ | **0,3760** | **0,5710** | 0,2669 | **0,7056** | 0,1314 |
| $\Delta\ln RUU_t$ | **-0,2981** | **-0,4027** | 0,1950 | -0,1321 | -0,1687 |
| Статистические характеристики | | | | | |
| Adj. R-squared | **0,9722** | **0,9774** | **0,8902** | **0,9442** | **0,9638** |
| F-Statistic | 47,414 | 58,344 | 11,726 | 23,400 | 36,237 |
| Jarque-Bera St. | 2,5079 | 0,1506 | 0,0611 | 1,5771 | 0,3677 |

ными рядами порядка (1,1). Полученные стационарные линейные комбинации можно интерпретировать как траектории долгосрочных взаимосвязей между различными ценовыми индексами.

Оцененная векторная модель корректировки ошибки (vector error-correction model) имеет вид:

$$\begin{pmatrix} \Delta\ln CONS_PI_t \\ \Delta\ln I_PI_t \\ \Delta\ln EXP_PI_t \\ \Delta\ln IMP_PI_t \\ \Delta\ln GDP_PI_t \end{pmatrix} = \mathbf{A}_0 + \begin{pmatrix} \mathbf{1,5} & -0,1 & 0,7 & -0,7 & -1,1 \\ \mathbf{3,8} & \mathbf{1,4} & \mathbf{1,4} & \mathbf{-1,9} & \mathbf{-4,9} \\ 1,8 & 0,1 & 0,6 & -1,1 & -1,4 \\ \mathbf{2,4} & 0,6 & 1,1 & \mathbf{-1,8} & \mathbf{-2,6} \\ 1,4 & 0,1 & 0,5 & -0,6 & -1,4 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \Delta\ln CONS_PI_{t-1} \\ \Delta\ln I_PI_{t-1} \\ \Delta\ln EXP_PI_{t-1} \\ \Delta\ln IMP_PI_{t-1} \\ \Delta\ln GDP_PI_{t-1} \end{pmatrix} +$$

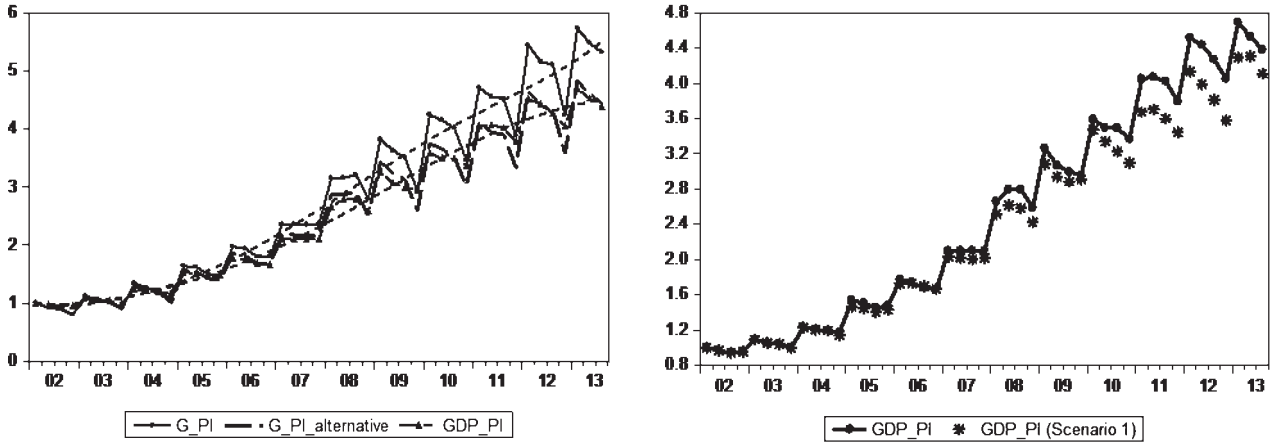
$$+ \mathbf{B2}\ \Delta\ln Y_{t-2} + \mathbf{B3}\ \Delta\ln Y_{t-3} + \mathbf{B4}\ \Delta\ln Y_{t-4} + \mathbf{C1}\ S2_t + \mathbf{C2}\ S3_t + \mathbf{C3}\ S4_t + \mathbf{G1}\ \Delta\ln G_PI_t + \mathbf{G2}\ \Delta\ln G_PI_{t-3} + \mathbf{G3}\ \Delta\ln G_PI_{t-4} + \mathbf{R1}\ \ln RUU_t + \mathbf{R2}\ \Delta\ln RUU_t + \mathbf{M1}\ E1_{t-1} + \mathbf{M2}\ E2_{t-1} + \mathbf{M3}\ E3_{t-1},$$

где **B2**, **B3**, **B4** — матрицы размера 5×5 оценок параметров при лаговых значениях эндогенных переменных; **C1**, **C2**, **C3** — матрицы размера 5×1 оценок параметров при сезонных переменных; **G1**, **G2**, **G3** — матрицы размера 5×1 оценок параметров при переменных определяющих темп роста цен на государственное потребление Δln G_PI и его лаги третьего и четвертого порядков соответственно; **R1**, **R2** — матрицы размера 5×1 оценок параметров при ln RUU и Δln RUU, которые измеряют уровни и квартальные темпы роста валютного курса соответственно. Выделенным шрифтом обозначены значимые значения параметров. Переменные $E1_{t-1}$, $E2_{t-1}$, $E3_{t-1}$ измеряют отклонения от оцененных долгосрочных равновесных коинтеграционных соотношений, матрицы коэффициентов **M1**, **M2**, **M3** определяют векторы параметров скоростей приспособления.

Выбор порядка лагов, включенных в модель, осуществлен на основе последовательности модифицированных статистик отношения правдоподобия LR, финальных погрешностей предсказания FPE, многомерных обобщений информационных критериев Акайке и Шварца.

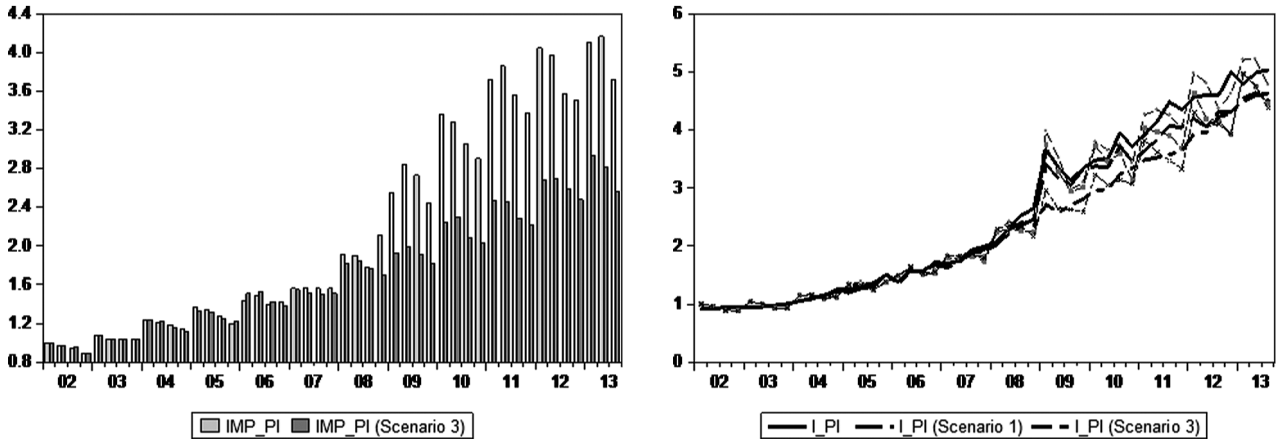
Исследование адекватности модели проведено на основе тестирования рядов остатков. Отметим, что модель является адекватной, если остатки обладают свойствами белого шума. Для тестирования серийной автокорреляции VEC остатков используем последовательность LM тестов, а для тестирования гетероскедастичности VEC тесты Уайта. Поскольку во всех случаях получены значения, которые не превышают критические значения, то можно утверждать об адекватности разработанной модели. Кроме того статистики Жарку-Бера для различных уравнений свидетельствуют нормальность распределения остатков. Оценки скоростей приспособления и коэффициенты краткосрочных эффектов экзогенных переменных приведены в табл. 1.

Используем оцененную модель для исследования различных сценариев развития экономики Украины в течение последних 10 лет. Для этого проанализируем несколько возможных изменений в поведении экзогенных переменных. Заметим, что исследование динамики цен на государственные закупки указывает на то, что темп роста этого показателя на протяжении исследуемого периода превышал темп роста цен, которые определяют дефлятор ВВП (а именно, темп роста ряда G_PI в среднем составил 4,3 % в квартал, тогда




а) б)

**Рис. 2** — Динамика дефлятора государственного потребления и соответствующие изменения в поведении дефлятора ВВП




а) б)

**Рис. 3** — Фактическая и альтернативная динамика дефлятором импорта и инвестиций

как темп роста GDP_PI равнялся 3,9 %). Поэтому согласно первому сценарию проанализируем, какие изменения претерпели бы ценовые индексы, если бы цены на государственное потребление в течение 2002–2013 гг. росли с тем же темпом, что и цены ВВП. На рис. 2а представлена динамика роста цен ВВП, фактическое поведение дефлятора государственного потребления, а также его поведение для альтернативного сценария 1. Результаты моделирования показывают, что снижение цен на государственное потребление уменьшает общий уровень цен в экономике страны в среднем на 5 % в год, а в 2011–2012 гг. годовое падение цен составил бы 9–10 % (рис. 2б).

Для реализации второго и третьего сценариев рассмотрим различное поведение изменению валютного курса гривни к доллару США. Используем построенную модель для анализа того, какие последствия имел бы на динамику цен различных составляющих расходов сценарий 2, при котором обменный курс рос постепенно, а также сценарий 3, при котором обменный курс после 2008 г. не был бы смещен. Данные сценарии не являются возможными в реальности, но имеют гипотетический интерес и демонстрируют возможности построенной модели. Последствия сценария 2, при котором валютный курс рос бы гладко, вызывают также сглаженное поведение ценовых индексов. Анализируя результаты моделирования по сценарию 3, получаем, что такие изменения привели бы к существенному уменьшению уровня цен на импорт (рис. 3а) и экспорт, а также снизили бы цены на инвестиции (рис. 3б) и частное потребление.

Среднегодовые изменения в ценовых индексах в результате проигрывания приведенных сценариев приведены в табл. 2. Отметим, что для всех сценариев развития воздействию подверглись бы цены на все составляющие расходов.

Используем разработанную модель для прогнозирования будущего поведения ценовых индексов. Для прогнозирования экзогенных переменных применим авторегрессионные модели

**Таблица 2** — Отклонение цен при различных сценариях развития

| Индекс цен | Относительное отклонение от фактических значений (в %) | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. |
| Сценарий 1 | | | | | | | | |
| GDP_PI | -0,4 | -3,9 | -6,4 | -3,7 | -5,8 | -9,5 | -10,2 | -2,7 |
| CONS_PI | -0,2 | -3,8 | -4,1 | -1,3 | -6,3 | -5,6 | -7,2 | -6,5 |
| I_PI | -1,0 | -2,9 | -5,1 | -4,0 | -4,9 | -7,6 | -9,9 | -6,8 |
| Сценарий 2 | | | | | | | | |
| CONS_PI | 4,6 | 2,6 | 3,1 | -10,0 | -8,1 | -7,0 | 0,5 | 4,0 |
| I_PI | 5,0 | 5,1 | 5,0 | -14,5 | -8,0 | -7,4 | -2,8 | 5,4 |
| IMP_PI | 9,3 | 10,7 | 11,2 | -12,1 | -13,1 | -12,0 | 2,3 | 11,1 |
| EXP_PI | 6,1 | 3,7 | 0,7 | -3,9 | -8,4 | -11,2 | -0,6 | 7,7 |
| Сценарий 3 | | | | | | | | |
| CONS_PI | — | — | — | -14,1 | -11,9 | -12,2 | -5,8 | -3,5 |
| I_PI | — | — | — | -12,4 | -17,8 | -22,4 | -16,4 | -12,4 |
| IMP_PI | — | — | — | -19,6 | -14,6 | -15,7 | -12,5 | -7,2 |
| EXP_PI | — | — | — | -27,6 | -31,2 | -35,0 | -30,7 | -30,6 |

скользящего среднего. Учитывая характер нестационарности и сезонные свойства ряда цен на государственное потребление, для ряда логарифмов G_PI оценено ARIMA (4,1,0) модель. На рис. 4 изображено прогнозируемое поведение дефлятора частного потребления при различной динамике развития экзогенных переменных в будущем вместе с границами прогнозируемых интервалов. Прогнозируемые значения, соответствующие первому прогнозу, получены при условии сохранения в 2014–2015 гг. тенденции в росте цен на государственные закупки и фиксированного номинального валютного курса на уровне 12 гривен за 1 доллар США. Для получения второго прогноза предполагаем рост валютного курса по траектории, которая определяет его сглаженную динамику на протяжении 2002–2014 гг. Третий и четвертый прогнозы получены при условии уменьшения темпа роста цен на государственное потребление и двух альтернативных вариантов поведения валютного курса.

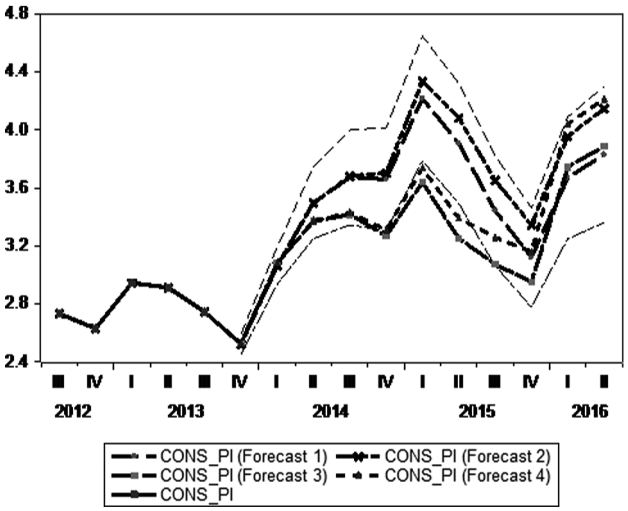



**Рис. 4** — Прогнозируемые значения дефлятора частного потребления при различных условиях развития экономики

Применение разработанной векторной модели ценовых индексов показывает, что согласно базовому сценарию сохранения характера поведения цен на государственные закупки и номинального валютного курса на уровне 12 гривен за 1 доллар США, в течение 2014 – начале 2015 гг. в Украине состоится дальнейший рост номинальных цен. В частности, в 2014 г. цены на частное потребление по сравнению с предыдущим 2013 г. вырастут в среднем на 24,8 % за год, инвестиции — на 31,6 %, импорт — на 61,3 %, экспорт — на 41,9 %. В 2015 г. рост цен замедлится; цены на частное потребление по сравнению с 2014 г. вырастут в среднем на 6,3 % за год, инвестиции — на 13,7 %, на импорт — на 5,8 %, на экспорт — на 20,5 %. В случае, если курс доллара будет расти (прогноз 2), то согласно второму сценарию получим высокие темпы роста всех ценовых индексов. Отметим, что применение взвешенной политики по установлению цен на государственное потребление (прогнозы 3 и 4) приведет к снижению ценовых индексов по сравнению с предыдущими сценариями развития, что положительно повлияет на социально-экономическое положение в стране.

**Выводы**. Проведенное эконометрическое исследование динамических взаимосвязей между дефляторами основных компонентов расходов в Украине, позволило обнаружить существование

долгосрочных равновесных соотношений между ними и разработать векторную модель коррекции ошибки, которая учитывает динамику краткосрочных приспособлений и реакций на предыдущие отклонения от равновесия. Установлено, что цены на государственное потребление, темп роста которых в течение 2002–2013 гг. значительно превышал темп роста цен частного потребления, является экзогенным фактором, который приводит к повышению цен других составляющих, что негативно влияет на развитие экономики страны. Разработанная модель позволяет проводить анализ возможных альтернативных сценариев и прогнозировать динамику цен при различной монетарной политике по отношения к валютному курсу.

**Литература**

1. Горидько, Н. П. Износ основных фондов как фактор инфляции в современной экономике Украины: опыт эконометрического анализа / Н. П. Горидько, Р.М. Нижегородцев // Проблемы экономики. — 2011. — №3. — С. 98–100.

2. Лукьяненко, И. Г. Динамические макроэконометрические модели. Новый концептуальный подход / И. Г. Лукьяненко. — М.: Издательский дом «KM Academia», 2003. — 52 с.

3. Макаренко, М. Исследование инфляционных факторов в Украине / М. Макаренко, К. Жулинская // Банковское дело. — 2011. — № 3. — С. 3–10.

4. Марцин, В. С. Некоторые подходы к регулированию инфляционных процессов на современном этапе развития экономики / В.С. Марцин // Экономика развития. — 2013. — № 1(65) — С. 42–48.

5. Петрик, А. Инфляция в Украине и ее прогнозирования в Национальном банке / А. Петрик // Вестник Национального банка Украины. — 2012. — № 5. — С. 8–12.

6. Селиверстов, В. В. Анализ влияния отдельных инструментов монетарной политики на темпы инфляции в Украине / В.В. Селиверстов // Финансы Украины. — 2012. — № 4. — С. 41–49.

7. Bermingham, C. Understanding and forecasting aggregate and disaggregate price dynamics / Bermingham, Colin and Antonello D'Agostino // Empirical Economics, 2014. — Vol. 46(2). — P. 765–788.

8. Bernanke, B. Measuring Monetary Policy: A Factor Augmented Vector Autoregressive (FAVAR) Approach / Ben S. Bernanke, Jean Boivin and Piotr Eliasz // Quarterly Journal of Economics, 2005. — Vol. 120. — Issue 1. — P. 387–422.

9. Bratu, M. Using the Econometric Approach to Improve the Accuracy of GDP Deflator Forecasts / Mihaela Bratu // EuroEconomica, 2013. — Vol. 32. — Issue 1. — P. 70–76.

10. Kunovac, D. Factor Model Forecasting of Inflation in Croatia / Kunovac, Davor // Financial Theory and Practice, Institute of Public Finance, 2007. — Vol. 31. — Issue 4. — P. 371–393.

11. Moser, G. Forecasting Austrian inflation. Economic Modelling/ Gabriele Moser, Fabio Rumler and Johann Scharler. — 2007. — Vol. 24(3). — P. 470–480.

12. Rumler, F. Comparing the New Keynesian Phillips Curve with time series models to forecast inflation / Rumler Fabio and Valderrama Maria Teresa // The North American Journal of Economics and Finance, 2010. — Vol. 21. — Issue 2. — P. 126–144.

13. Szyszko, M. The interdependences of central bank's forecasts and inflation expectations of consumers / Magdalena Szyszko // Bank i Kredyt. National Bank of Poland, Economic Institute, 2013. — Vol. 44. — Issue 1. — P. 33–66.

***Материал поступил в редакцию 22.05.2014.***

# Индикативная оценка рисков финансовой системы на основании совокупности макрофинансовых индикаторов

**Рудик Наталия Васильевна,**
*аспирант кафедры финансов*
*Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана*
*(г. Киев, Украина)*

**Статья посвящена теоретическому и практическому изучению проблемы оценки рисков финансовой системы как составляющей части системы макрофинансовых индикаторов. Рассмотрена система макропруденциальных показателей, действующая для стран-членов МВФ. Проведены расчеты интегральных индикаторов финансовой безопасности Украины на основании методики министерства экономического развития и торговли. Обоснована необходимость существующей практики и предложены направления ее усовершенствования.**

**The article is devoted to theoretical and practical analysis of financial system risks as a part of macrofinancial indicators system. System of macroprudential indicators for IMF members is analyzed. Calculations of financial security integral indicators on the basis of the Ministry of Economic Development and Trade methodology are made. The necessity of current methodic is substantiated. Ensuing practice development directions are proposed.**

**Постановка проблемы**. Падение экономических показателей Украины в 2014 г. и среднесрочных прогнозов роста показали необходимость расширения действующих систем предупреждения финансовых кризисов и идентификации рисков финансовой системы. В этих условиях развитие теоретической и практической базы макрофинансового анализа является необходимым с точки зрения обеспечения стабильного развития ключевых сфер экономики.

**Анализ последних исследований и публикаций**. Основа исследования макропруденциального регулирования была заложена еще в 1970 г. в неопубликованом документе Комисии Кука при Базельском комитете по надзору [14]. Исследования в сфере макропруденциальной политики проводили Моисеев С. Р. [4], Мищенко С. В. [3], Кармен М. Рейнхарт, Якоб Ф. Кьеркегор, М. Белен Сбрансиа [5], макропруденциальные механизмы более детально определили С. Андрюшин, В. Кузнецов [1], М. М. Ковалев, С. И. Пасек [2]. Исследования в данной сфере продолжаются и сегодня. Так как риски кризисных ситуаций и финансовых дисбалансов в условиях возникновения новых процессов в экономике возрастают — актуальность тематики возрастает с каждым днем.

**Постановка задачи**. Анализ действующей для стран-членов МВФ системы макропруденциального регулирования, обоснование необходимости расширения объекта его влияния на основании выделения рисков в сфере государственных финансов и формирование предложения по внедрению показателей, способных своевременно идентифицировать рост этих рисков.

**Изложение основного материала исследования**. Сегодня макропруденциальное регулирования определяется как предопределяющее, ориентированное на оценку системы рисков и поддержки стабильности финансовой системы. Фактически за последние несколько лет первоочередной функцией любого государства стало именно обеспечение финансовой стабильности, главным механизмом реализации которой становится макропруденциальный анализ и соответствующее регулирование финансовых дисбалансов. В свою очередь макрофинансовые индикаторы становятся основным количественным измерителем и сигналом к необходимости при-

**Таблица 1** — Сравнение составляющих микро- и макропруденциального анализа

| Характеристика | Микропруденциальное регулирования | Макропруденциальное регулирования |
|---|---|---|
| Конечная цель | Защита интересов вкладчиков и кредиторов банков | Снижение затрат нестабильности, связанных с финансовыми кризисами |
| Промежуточная цель | Макроэкономические условия рассматриваются как экзогенный фактор | Поддержка финансовой стабильности в целом |
| Модель рисков в финансовом секторе | Нетипичные индивидуальные шоки | Общие и коррелирующие шоки |
| Оценка перспектив | Подход, основанный на анализе формальной отчетности, акцент на внутреннем контроле и проверках | Вероятностный подход, основанный на оценках рисков, акцент на сценарном анализе |
| Взаимосвязи и общие риски участников рынка | Не учитывается | Основообразовательные факторы |
| Определение пруденциальных норм | Подход «сверху вниз»: от исследования отдельных участников рынка | Подход «сверху вниз»: от исследования системных шоков финансового рынка |
| Раскрытие информации | Стандартизированные отчеты и конфиденциальная информация для целей надзора | Широкое распространение результатов оценки в том числе показателей финансовой устойчивости, макропруденциальных индикаторов, сигналов моделей раннего предупреждения |

*Источник*: систематизировано автором на основе исследованных источников [15]

нятия решения о дальнейших действиях ответственных институтов.

На современном этапе развития глобализации вопрос анализа макрофинансовых индикаторов чаще поднимается на надгосударственном уровне. Этому вопросу посвящены исследования Всемирного Банка, Международной финансовой корпорации, Международного валютного фонда и других международных финансовых организаций.

С экономической точки зрения это дает возможность получения результата при меньших затратах, поскольку во многих случаях сбор данных, расчеты индикаторов и анализ полученной информации требует работы высококвалифицированных специалистов. В тоже время централизация поддержки системы показателей позволяет достичь релевантности данных и возможности их сопоставления с аналогичными показателями других стран.

Среди публично открытых исследований широко распространенной является система макропруденциальных показателей, разработанная МВФ для своевременного обнаружения возникновения угрозы финансового кризиса. Построенная на основе традиционного представления пруденциальных данных и пруденциального анализа субъектов финансовых рынков, она спроецирована на анализ состояния финансовой системы в целом. Если на микроуровне данный подход способствует вероятности заблаговременной идентификации рисков банкротства отдельных учреждений, то центральной задачей макропруденциального анализа является выявление рисков, возникающих в финансовой системе на уровне государств. Сравнение составляющих микро- и макропруденциального анализа приведено в табл. 1.

Показатели, рассчитанные для мониторинга состояния и устойчивости финансовых институтов и рынков, а также их корпоративные и бытовые аналоги получили название «показатели финансовой устойчивости» (FSI). Эти показатели включают в себя как агрегированную информацию из финансовых институтов, так и показатели, которые являются репрезентативными для локальных рынков. Это показатели текущего финансового состояния и устойчивости финансовых учреждений страны и их контрагентов из сектора корпораций и домашних хозяйств. Они включают как агрегированные данные по отдельным учреждениям, так и показатели, дающие представление о рынках, на которых ведут свою деятельность финансовые учреждения. FSI рассчитываются и распространяются для использования в макропруденциальном анализе.

**Таблица 2** — Базовые и рекомендуемые индикаторы финансовой устойчивости

| | |
|---|---|
| **Базовые показатели** | |
| Достаточность капитала | Отношение нормативного капитала к активам, взвешенных на риски |
| | Отношение нормативного капитала первого уровня к активам, взвешенным на риски |
| | Отношение неработающих активов к капиталу |
| Качество активов | Доля плохого кредитного портфеля |
| | Распределение кредитов по секторам экономики и типами потребителей |
| Прибыль и рентабельность | Норма прибыли на активы |
| | Норма прибыли на собственный капитал |
| | Доля процентных доходов в общих доходах |
| Ликвидность | Доля ликвидных активов в общей сумме |
| | Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам |
| Чувствительность к рыночным рискам | Отношение чистой открытой валютной позиции к капиталу |
| **Рекомендуемые показатели** | |
| Депозитные институты | Отношение капитала к активам |
| | Отношение крупнейших открытых позиций к капиталу |
| | Географическое распределение кредитов |
| | Отношение валовой позиции производных финансовых инструментов в капитал |
| | Доля дохода рейдерских операций в совокупном доходе |
| | Отношение расходов на персонал к непроцентных расходов |
| | Разница между ставками депозитов и кредитов |
| | Отношение депозитов к кредитам (без учета межбанковского рынка) |
| | Доля валютных обязательств в структуре обязательств |
| Другие финансовые институты | Отношение активов к совокупным активам финансовой системы |
| | Отношение активов к ВВП |
| Сектор нефинансовых корпораций | Отношение совокупных обязательств к ВВП |
| | Норма прибыли на собственный капитал |
| | Отношение прибыли к затратам на погашение процентов и основной суммы долга |
| | Отношение активов к совокупным активам финансовой системы |
| Домохозяйства | Отношение долга домохозяйств к ВВП |
| | Отношение выплат домохозяйств на обслуживание долга к доходу |
| Рыночная ликвидность | Спред (разница) между ценой предложения и спроса на рынке ценных бумаг |
| | Коэффициент оборачиваемости на рынке ценных бумаг |
| Рынки недвижимости | Динамика цен на недвижимость |
| | Доля ипотечных кредитов во всей совокупности кредитов |
| | Отношение коммерческой ипотечных кредитов во всей совокупности кредитов |

*Источник*: систематизировано автором на основе изученных источников [8]

С целью получения релевантных данных для каждой страны-члена было составлено методику расчета FSI. Она представляет собой комплексный документ, в котором разъясняется не только порядок составления базовых и рекомендуемых FSI, но и излагаются концептуальные основы, на базе которых могут быть получены ряды данных, необходимые для расчета FSI. Эти FSI включают важнейшие показатели устойчивости финансовой системы. Два из них — Базельский коэффициент достаточности капитала и один из его компонентов — базовый капитал, который служит в качестве «буфера» для противодействия финансовым потрясением; четыре из этих показателей служат индикаторами рентабельности, обеспечивающий поддержание капитальной базы. Остальные показатели, оцененные как наиболее полезные, относятся к показателям качества банковских активов, что отражаются в данных необслуживаемых кредитов, а также распределению и ликвидности

активов. Перечень сгруппированных индикаторов приведен в табл. 2.

Такой анализ представляет собой оценку и контроль над сильными сторонами и уязвимыми местами финансовых систем с целью повышения финансовой стабильности и, в частности, для снижения вероятности краха финансовой системы.

Анализ совокупности индикаторов устойчивости финансового сектора, разработанной МВФ, и опыт ее практического использования свидетельствует, что она имеет как определенные положительные черты, так и недостатки. Основными достоинствами являются:

– введение в широкую практику сигнального подхода, предполагающего периодический расчет и регулярный мониторинг показателей на квартальной и годовой основе;

– применение системного подхода позволило отражать особенности функционирования различных секторов, в частности, рынка недвижимости и фондового рынка, и оказалось очень актуальным и своевременным, учитывая кредитный кризис в США в 2007 г. и кризис фондового рынка в начале 2008 г.;

– разработка методологии отбора показателей и построения системы индикаторов;

– учет структурных изменений, в частности, через отраслевую и секторальную структуру кредитования, а также через характеристику структуры активов других финансовых корпораций.

Среди недостатков этой системы стоит отметить следующие позиции:

– значительную часть показателей либо невозможно, либо крайне сложно рассчитать, опираясь на имеющиеся статистические данные;

– слишком широкий спектр показателей, вследствие чего они дублируют друг друга;

– существует проблема сопоставимости данных разных стран, а также сопоставимости определенных показателей по секторам, группам, организационными формами отдельных учреждений;

– не хватает предельных нормативных значений показателей, что объясняется различными экономическими условиями в разных странах [7].

Система МВФ по мониторингу финансовой устойчивости охватывает деятельность субъектов финансовых рынков, а также основные направления движения капиталов. Но основным недостатком представленной системы можно назвать игнорирование влияния государственных финансов на состояние финансовой системы страны и региона. Хотя данное влияние можно отнести к категории специфических рисков, для многих стран эти риски являются характерным. Так, в Украине через государственный бюджет перераспределяется 27 % валового внутреннего продукта, из них 8 % направлено на выполнение обязательств по внешнему и внутреннему долгу, что прямо влияет на риски финансовой системы как страны, так и региона [6]. Косвенное влияние остальных статей бюджета тоже невозможно игнорировать, так как они формируют доходы существенной части населения.

С целью выявления потенциальных угроз финансовой системе и экономике в 2013 г. Министерством экономического развития и торговли Украины была утверждена методика анализа экономической безопасности страны. Она разрабатывалась на основании системы, внедренной Министерством экономики Украины в 2007 г. с учетом полученного опыта проведения оценивания, наработках украинских и зарубежных исследователей, тенденций существующей мировой практики [9].

Методика предусматривает расчет интегрального индекса безопасности на основании анализа 9 компонентов, среди которых – финансовая безопасность. Последний компонент представлен 32 индикаторами, разделенными на 6 направлений: безопасность банковского и небанковского рынков, валютная, денежно-кредитная, бюджетная и долговая безопасность.

Интегральный индикатор экономической безопасности Украины рассчитывается согласно формуле (1).

$$I = \sum_m d_m I_m, \qquad (1)$$

где $d_m$ – весовой коэффициент, определяющий уровень влияния показателя/субиндекса сферы m на интегральный индекс экономической безопасности.

Агрегированный субиндекс сферы m рассчитывается согласно формуле (2).

$$I_m = \sum_{i=1}^{n} d_i y_i, \qquad (2)$$

где $d_i$ –коэффициент влияния i-го показателя на агрегированный субиндекс безопасности по данной сфере, $y_i$ – нормализированая оценка i-го индикатора.

В результате нормализации получены оптимизированные для сравнения и агрегирования разноплановые показатели, первоначально представляющие ряды стимулирующих и дестимулирующих индикаторов в разных системах измерений. Преимуществом методики является возможность поэтапного расчета показателей, которая

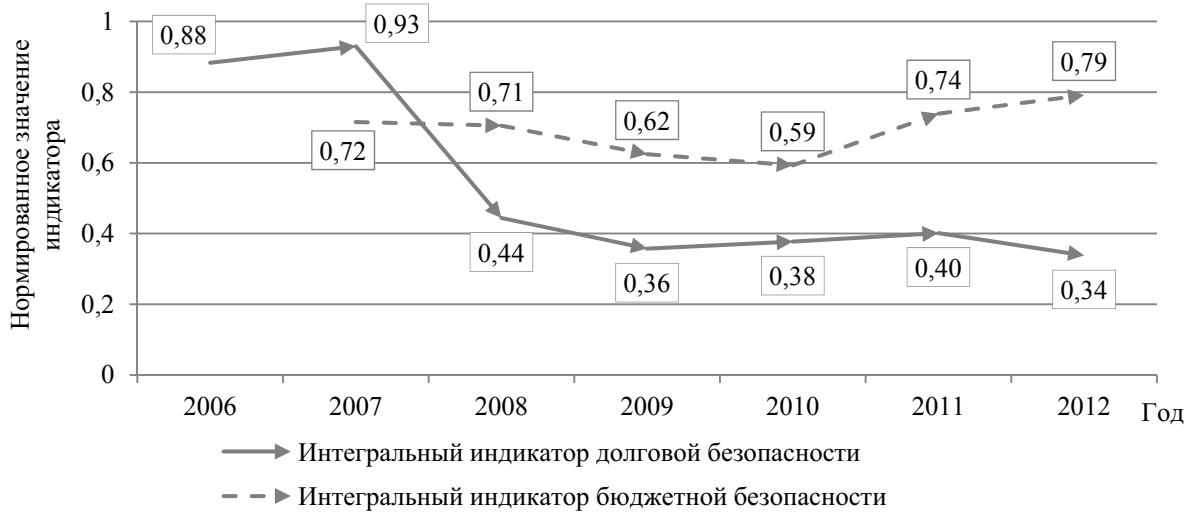



**Рис. 1** — Динамика изменения интегральных индикаторов долговой и бюджетной безопасности Украины в 2006-2012 годах

*Источник*: расчеты сделаны автором на основании данных НБУ и Министерства финансов Украины [11; 12]

позволяет оценить основные источники рисков на основании анализа граничных величин и весовых параметров каждого из представленных индикаторов.

Результаты расчета интегрального показателя бюджетной и долговой безопасности Украины представлены на рис 1.

Представленная динамика интегральных индикаторов объективно отображает кризисные процессы в экономике Украины в 2007–2009 гг. и сигнализирует о приближении долговой безопасности к критическому уровню на фоне уменьшения рисков, связанных с безопасностью бюджетной сферы экономики.

Анализ факторов, учитываемых при расчете интегрального индикатора бюджетной безопасности (рис. 1), определяет причину позитивного тренда в выравнивании самого «слабого» из компонентов — отношения дефицита сектора общегосударственного управления бюджета к ВВП. Стоит отметить, что данный показатель не входит в систему периодической статистики, и его расчет производился на основе данных, собранных из официальных заявлений представителей ответственных органов, что могло спровоцировать определенный уровень искажения. Отметим, что оценка дефицита сектора общегосударственного управления является общепринятой практикой как минимум для всех европейских государств [10]. Остальные показатели находятся в диапазоне удовлетворительных значений на протяжении всего периода исследования.

При этом анализ сложившейся в экономике ситуации и изучение причин ее возникновения требует расширения перечня факторов, учитываемых при определении уровня бюджетной безопасности. Так, автором в части анализа доходов бюджета предлагается ввести показатели региональной структуры доходов бюджета и показатели уровня авансированных взносов по налогам; в части анализа расходов — долю защищенных статей бюджета и долю расходов, привязанных к курсу валют.

Негативный тренд на протяжении всего рассматриваемого периода показывает интегральный индекс долговой безопасности (рис. 3). Из пяти компонентов интегрального индекса в 2006–2007 гг. четыре находились на уровне оптимальных значений, показав единоразовое падение до неудовлетворительного/критического уровня в 2008 г., стабилизацию в 2009–2010 гг. и негативный тренд в 2011–2012 гг. При этом наиболее критическими были падения международных резервов, основная часть которых направлялась на валютные интервенции. Как следствие, 30-процентная девальвация национальной денежной единицы за достаточно короткий период времени, переоценка существующих обязательств и необходимость наращивания внешних заимствований.

С точки зрения автора, данный перечень индикаторов не покрывает категорию рисков, связанную с концентрацией обязательств у крупнейших кредиторов. Так, сообщалось, что американский инвестиционный фонд Franklin Templeton аккумулировал государственных облигаций Украины на 6,4 млрд долларов, что составляет более трети внешних обязательств страны [13].

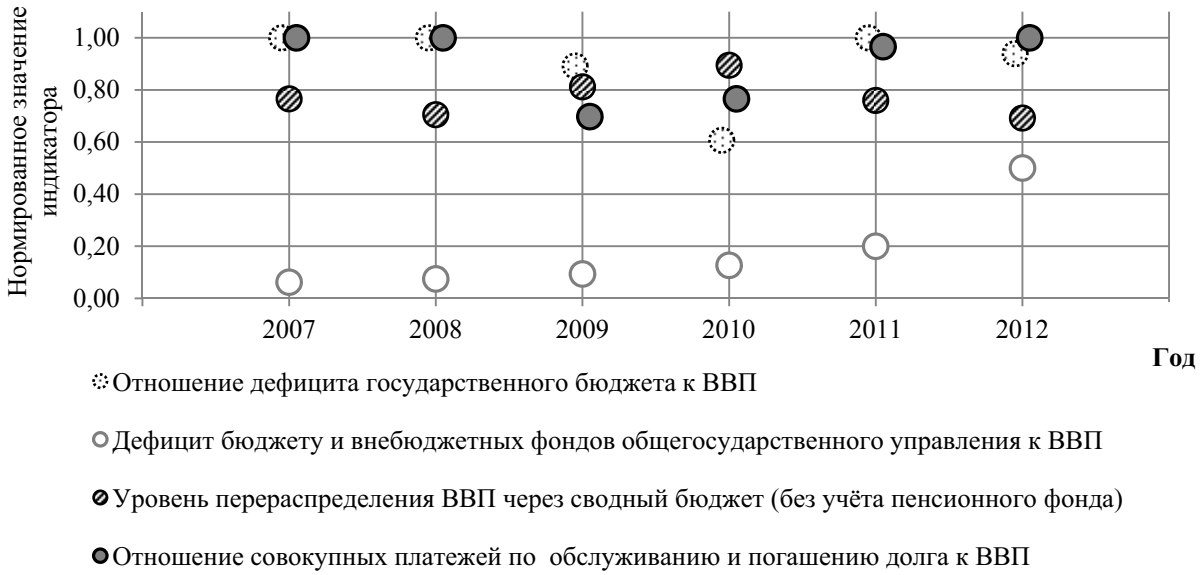



**Рис. 2** — Компоненты интегрального показателя бюджетной безопасности Украины

*Источник*: расчеты сделаны автором на основании данных НБУ и Министерства финансов Украины [11; 12]

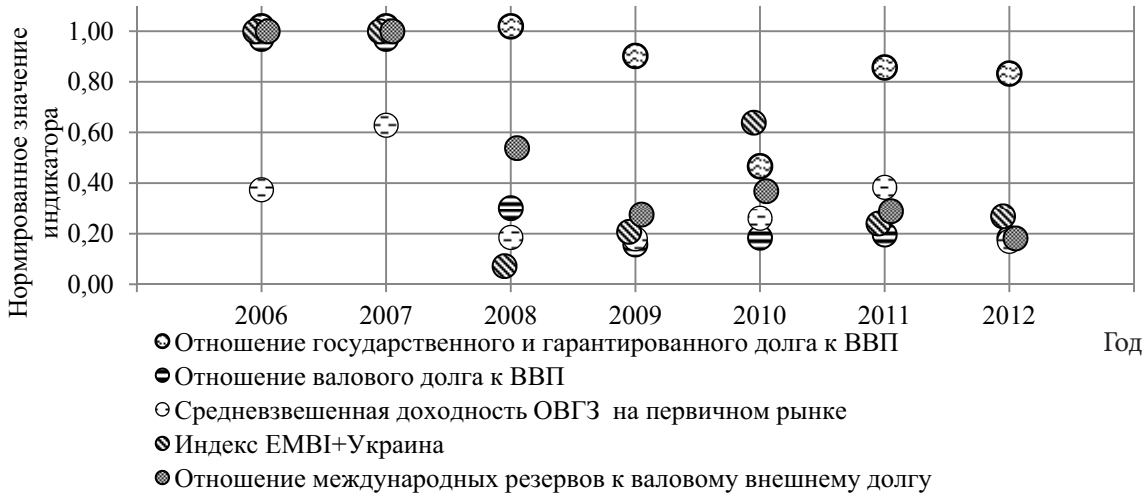



**Рис. 3** — Компоненты интегрального показателя долговой безопасности Украины

*Источник*: расчеты сделаны автором на основании данных НБУ и Министерства финансов Украины [11; 12]

**Выводы**. Система макропруденциального регулирования, действующая для стран-членов МВФ концентрируется на изучении состояния и рисков финансового сектора. При этом внимание сосредоточено на действиях домохозяйств, банковских и небанковских институтов.

Анализ структуры активов финансового рынка требует детального рассмотрения и последующего мониторинга рисков, связанных с государственным управлением. В подтверждение этому выступают кризисные явлений в экономике Украины в 2014 г., причинами которых определены недобросовестная бюджетная и долговая политика.

На основании рассчитанных показателей бюджетной и долговой безопасности страны угрозы финансовой стабильности могли быть выявлены еще в 2012 г., что означает утраченную возможность своевременного принятия мер по стабилизации финансовой системы.

Автором на основании анализа причин кризисного состояния экономики предлагается расширить существующую методику анализа экономической и финансовой безопасности страны индикаторами по следующим направлениям: распределение базы формирования доходов бюджета, эластичность расходной части бюджета по отношению к курсам валют, возможность проведения секвестра, концентрация государственного долга у крупнейших кредиторов.

На этом основании предполагается последующее расширение объектов макропруденциального анализа и регулирования, формирование системы макрофинансовых индикаторов, способной в полной мере отображать текущее состояние

финансовой системы страны, выявлять существующие риски и проводить анализ последствий тех или иных решений.

**Литература**

1. Андрюшин, С. Инструменты макропруденциальной политики центральных банков / С. Андрюшин, В. Кузнецова / Вопросы экономики. — 2012. — № 8. — С. 32–47.

2. Ковалев, М. М. Макропруденциальное регулирование — новая функция центробанков / М. М. Ковалев, С.И. Пасеко / Банкаускі веснік. — 2010. — №31. — С. 17–24.

3. Мищенко, С. В. Современные подходы к реализации монетарной политики и регулированию финансовых систем / Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2011. — № 3 (69). — С. 12–20.

4. Моисеев, С. Р. Макропруденциальная политика: цели, инструменты и применение в России / С. Р. Моисеев / Банковское дело, 2011. — №5. — С. 12–20

5. Новый период сдерживания развития финансовой сферы / Финансы и развитие, МВФ, 2011 (Июнь). — С.22–26. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2011/06/pdf/Reinhart.pdf.

6. Отчет о выполнении Закона Украины «О Государственном бюджете Украины на 2013 год» / Отдел баз данных нормативно-правовой информации. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/277-2014- %D1 %80.

7. Панасенко, Г. Критерії та показники оцінки стійкості фінансового сектору // Вісник КНТЕУ, 2010. — № 6. — С.99–110.

8. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению. / — Вашингтон, округ Колумбия, США: Международный Валютный Фонд, 2007. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf.

9. «Об утверждении Методических рекомендаций по расчету уровня экономической безопасности Украины»: приказ № 1277 от 29 октября 2013 года Министерства экономического развития и торговли Украины [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.kmu.gov.ua/control/npd/list

10. Статистическая информация о Государственном дефиците, профиците стран мира за 2007–2012 год / Eurostat [Электронный ресурс] Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=teina200.

11. Статистическая информация о выполнении Государственного бюджета Украины, Государственного и гарантированного государством долга Украины за 2007–2012 годы / Официальный сайт Министерства финансов Украины [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=224493.

12. Статистическая информация о доходах, расходах Государственного бюджета, торгового баланса страны, Сводный бюджет страны, ВВП за 2007–2012 годы / Официальный сайт Национального банка Украины [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84920.

13. Boris, Korby. Franklin Templeton Lifts Ukraine Bet by Over $250 Million. [Electronic resource]: http://mobile.bloomberg.com/news/2014-02-19/franklin-templeton-lifts-ukraine-bet-by-over-250-million.html.

14. Handbook of Safeguarding Global Financial Stability: Political, Social, Cultural and Economic Theories and Models — Oxford: Elsevier, 2013.

15. Hirtle, B. Macroprudential Supervision of Finical Institutions: Lessons from the SCAP / B. Hirtle, T. Schuermann, K. Stiroh / Federal Reserve Bank of New York Statt Reports, 2009. — №409. — 15 p.

***Материал поступил в редакцию 04.06.2014.***

# Оценка и направления обеспечения финансовой безопасности реального сектора экономики Республики Беларусь

**Полоник Ирина Степановна,**
*заведующая кафедрой менеджмента и организации здравоохранения Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)*

**В научной статье проведено исследование финансового состояния организации реального сектора экономики. Предложены индикаторы, характеризующие финансовую безопасность реального сектора экономики.**

**In this paper we explored the financial condition of the organization of the real economy. We suggested indicators which describe the financial security of the real economy.**

**Введение**. Исследование проблем финансовой безопасности показывает, что положительное влияние на финансовое состояние предприятий оказывают меры макроэкономического характера, направленные на снижение уровня инфляции (инфляция в 2014 г. предусматривается на уровне 11 %), ликвидацию диспаритета цен, сокращение товарообменных (бартерных) операций и других не денежных форм расчетов [1].

Нами предлагается использовать следующие индикаторы, характеризующие финансовую безопасность реального сектора экономики: показатели прибыльности и рентабельности (доля убыточных предприятий в общем количестве предприятий, рентабельность реализованной продукции), показатели задолженности (уровни просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, их соотношение), показатели финансовой устойчивости предприятий (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами).

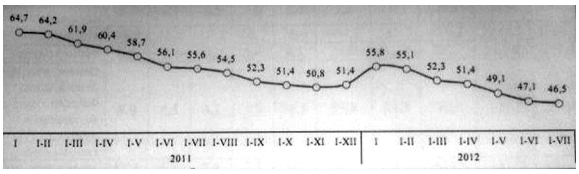



**Рис. 1.1** — Доля нерентабельных и низкорентабельных предприятий реального сектора экономики за 2011–2012 гг., %

*Источник*: собственная разработка автора

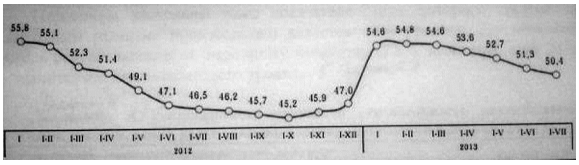



**Рис. 1.2** — Доля нерентабельных и низкорентабельных предприятий реального сектора экономики за 2012–2013 гг., %

*Источник*: собственная разработка автора

Эти показатели необходимо рассматривать как в целом по народному хозяйству, так и по основным отраслям и регионам республики.

**Основная часть**. В республике основную долю ВВП производят отрасли реального сектора экономики: 67,5 % всей продукции и 85 % всей прибыли производят промышленность, сельское хозяйство, транспорт и строительство (рис. 1.1–1.2).

Доля убыточных предприятий в общем количестве предприятий постоянно растет (16,4 % по состоянию на 01.05.2013 г.), в сельском хозяйстве 1,9 % убыточных предприятий. Рентабельность продаж сельского хозяйства составила 7,7 % на 01.05.2013 г., и снизилась по сравнению с аналогичным периодом на 6,8 %. В разрезе регионов наибольший удельный вес убыточных организаций приходился на Минск (26,2 %). Немногим меньше (20,6 %) насчитывалось их в Брестской области. В Минской и Витебской областях — по 13,7 %, в Могилевской — 9,8 %, в Гомельской и Гродненской — 9,5 % и 6,5 % соответственно [11].

**Таблица 1** — Убыточные предприятия Беларуси в 2009–2013 гг. и их убытки

| | **Доля убыточных организаций в общем числе, процентов** | | | | | **Сумма убытков, млрд рублей** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Январь–июль | | | | | Январь–июль | | | | |
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| **Республика Беларусь** | **9,0** | **8,3** | **7,7** | **6,6** | **9,5** | **1013,7** | **891,8** | **1281,0** | **2004,7** | **4201,1** |
| с/х, охота и лесное хозяйство | 0,9 | 1,4 | 1,5 | 1,0 | 2,4 | 5,3 | 19,1 | 21,7 | 61,6 | 249,0 |
| промышленность | 18,8 | 14,6 | 12,2 | 10,5 | 16,6 | 664,2 | 585,7 | 418,2 | 1248,1 | 2769,6 |
| строительство | 6,6 | 8,1 | 11,2 | 8,4 | 8,1 | 24,0 | 37,8 | 103,2 | 167,6 | 217,4 |
| торговля: ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования | 8,9 | 8,5 | 4,2 | 5,8 | 10,9 | 59,6 | 53,3 | 79,0 | 103,1 | 297,1 |
| транспорт и связь | 12,8 | 6,8 | 7,4 | 7,3 | 9,7 | 68,1 | 120,9 | 570,5 | 331,2 | 541,1 |

*Источник*: собственная разработка автора

В январе–июле 2013 г. убыточными были 783 организации (или 9,5 % от общего количества) против 543 организаций (6,6 %) за январь–июль 2012 г. При этом сумма чистого убытка увеличилась более чем в 2 раза (табл. 1).

Пороговым значением показателя *рентабельность реализованной продукции* (ниже которого становится невыгодным развитие производства) является 12 % уровень. Достигнутый уровень рентабельности по народному хозяйству (7,8 % за январь–май 2013 г.) значительно ниже порогового уровня (рис. 2.1–2.2).

Нами исследованы требования к величине или условия действия параметра — обеспечение кредитоспособности и платежеспособности.

Кредиторская задолженность на 1 августа 2013 г. по сравнению с 1 января 2013 г. увеличилась на 17,6 %, дебиторская задолженность — на 17,9 %.

По сравнению с 01.08.2012 кредиторская задолженность выросла на 31,2 %, дебиторская — на 30,6 %.

Просроченная кредиторская задолженность на 01.08.2013 составила 20,4 трлн рублей и по сравнению с 01.01.2013 увеличилась на 36,2 %, просроченная дебиторская задолженность, соответственно, 23,6 трлн рублей и 37,2 %. По сравнению с 1 августа 2012 г. просроченная кредиторская задолженность выросла на 48,8 %, просроченная дебиторская — на 55,8 % (табл. 2).

Относительно начала текущего года снижение доли просроченной кредиторской задолженности наблюдалось в организациях сельского хозяйства и строительства, просроченной дебиторской — в организациях строительства [11].

**Рис. 2.1** — Рентабельность продаж и рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг реального сектора экономики за 2011–2012 гг., %

*Источник*: собственная разработка автора

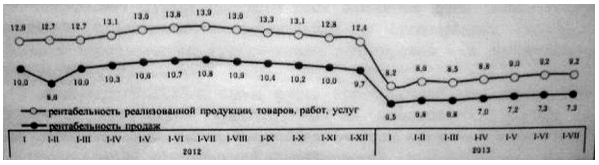



**Рис. 2.2** — Рентабельность продаж и рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг реального сектора экономики за 2012–2013 гг., %

*Источник*: собственная разработка автора

В январе–июле 2013 г. темп роста просроченной кредиторской и просроченной дебиторской задолженности по сравнению с ростом их общей величины был выше, что, в свою очередь, привело к увеличению долей просроченной кредиторской и дебиторской задолженности в их общих суммах (с 8,2 % на 01.01.2013 до 9,5 % на 01.08.2013 и с 11,1 до 12,9 % соответственно) (рисун. 3.1–3.2).

Доля организаций, имеющих просроченную задолженность (в % к общему числу), по-прежнему значительна.

Просроченную кредиторскую задолженность на 01.08.2013 имели 60 % организаций (годом ранее — 57,8 %). Наибольшая доля организаций, имеющих просроченную кредиторскую задол-

**Таблица 2** — Динамика кредиторской и дебиторской задолженности реального сектора экономики на 01.08.2013, млрд рублей

| | 01.01.2013 | 01.08.2013 | Прирост/ снижение (+) / (–) | Темп роста, % | Справочно 01.08.2012 к 01.01.2012, % |
|---|---|---|---|---|---|
| Кредиторская задолженность | 182 686,3 | 214 922,0 | 32 235,7 | 117,6 | 114,3 |
| в том числе просроченная | 14 958,4 | 20 367,2 | 5408,9 | 136,2 | 127,5 |
| в процентах к общей | 8,2 | 9,5 | x | x | x |
| Дебиторская задолженность | 155 104,6 | 182 835,1 | 27 730,5 | 117,9 | 129,1 |
| в том числе просроченная | 17 174,6 | 23 568,4 | 6393,9 | 137,2 | 126,8 |
| в процентах к общей | 11,1 | 12,9 | x | x | x |
| Доля организаций, имеющих просроченную задолженность (в % к общему числу) кредиторскую | 59,0 | 60,0 | x | x | x |
| дебиторскую | 68,0 | 69,1 | x | x | x |
| Задолженность по кредитам | 186 574,7 | 217 665,1 | 31 090,5 | 116,7 | 112,9 |
| в том числе просроченная | 648,8 | 1455,4 | 806,6 | 224,3 | 135,6 |
| в % к задолженности по кредитам | 0,3 | 0,7 | x | x | x |
| Суммарная кредиторская задолженность | 398 240,2 | 468 585,8 | 70 345,7 | 117,7 | 113,5 |
| в том числе просроченная | 16 310,3 | 22 657,4 | 6347,1 | 138,9 | 126,4 |
| в % к суммарной задолженности | 4,1 | 4,8 | x | x | x |

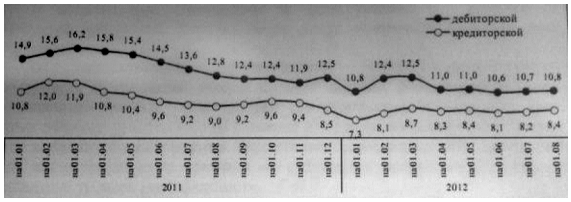



**Рис. 3.1** — Доля просроченной задолженности (дебиторской и кредиторской) в общем ее объеме в реальном секторе экономики в 2011–2012 гг., %

*Источник*: собственная разработка автора

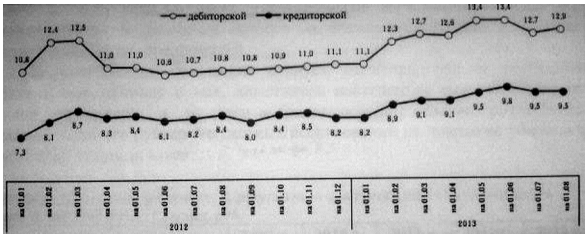



**Рис. 3.2** — Доля просроченной задолженности (дебиторской и кредиторской) в общем ее объеме в реальном секторе экономики в 2012–2013 гг., %

*Источник*: собственная разработка автора

женность наблюдается в сельском хозяйстве — 83,7 % и в строительстве — 70,9 %.

Просроченная дебиторская задолженность на 01.08.2013 наблюдалась у 69,1 % организаций (годом ранее — 68,1 %). Наибольшая доля организаций, имеющих просроченную дебиторскую задолженность наблюдается в промышленности — 81,7 % и в строительстве — 81,5 %.

Важное значение в обеспечении финансовой безопасности играют показатели финансовой устойчивости предприятий. Финансовое состояние сектора нефинансовых организаций в январе-июле 2013 г. по сравнению с январем–июлем 2012 г. было неустойчивым и характеризовалось ухудшением финансовых показателей.

В номинальном выражении на фоне увеличения выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг отмечается снижение всех показателей прибыли.

О недостаточной эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий свидетельствует высокая доля нерентабельных и низкорентабельных предприятий (по рентабельности продаж), рост чистых убытков убыточных предприятий и их доля в общем числе. Темпы роста выручки от реализации и себестоимости реализованной продукции были выше темпа роста прибыли от реализации продукции, что привело к снижению уровней рентабельности [11].

Сохраняется высокая доля предприятий, имеющих просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность. Увеличилось доли просроченной кредиторской и дебиторской задолженности в общем ее объеме и доля просроченной задолженности по банковским кредитам, снизились остатки денежных средств на счетах организаций и текущая платежеспособность предприятий.

**Таблица 3** — Изменение финансовых результатов реального сектора экономики в январе-июле 2009–2013 гг., млрд руб.

| | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. |
|---|---|---|---|---|---|
| Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг | 141 572 | 180 646 | 288 436 | 659 278,1 | 723 721,1 |
| Начисленные налоги и сборы из выручки | 17 314 | 22 080 | 34 494 | 75 634,6 | 95 469,6 |
| в % к выручке | 12,2 | 12,2 | 12,0 | 11,5 | 13,2 |
| Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг | 87 747 | 112 491 | 226 726 | 511 874,7 | 575 339,5 |
| в % к выручке | 62,0 | 62,3 | 78,6 | 77,6 | 79,5 |
| Прибыль, убыток (-) от реализации продукции, товаров, работ, услуг | 9229 | 11 409 | 27 215 | 71 768,8 | 52 912,0 |
| Прибыль, убыток (-) до налогообложения | 8891 | 11 552 | 24 294 | 61 826,4 | 38 834,1 |
| Чистая прибыль, убыток (-) | 6016 | 7970 | 18 288 | 50 241,6 | 30 861,0 |
| Рентабельность продаж, % | 6,5 | 6,3 | 9,4 | 10,9 | 7,3 |
| Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг, % | 10,5 | 10,1 | 12,0 | 14,0 | 9,2 |
| Доля убыточных организаций в % к общему числу организаций | 9,0 | 8,7 | 8,2 | 6,6 | 9,5 |
| Сумма убытка | 1014 | 923 | 1390 | 2004,7 | 4201,1 |
| Средства, полученные из бюджета на покрытие убытков | 2781 | 2772 | 3136 | 7404,3 | 10 277,6 |

*Источник*: собственная разработка автора

Из позитивных тенденций следует отметить, что в результате принятых мер, начиная с мая, наметилось постепенное снижение запасов готовой продукции и их доли в среднемесячном объеме производства. Также уменьшился размер бюджетных ассигнований на покрытие убытков и возмещение текущих затрат (табл. 3).

Предложения по обеспечению финансовой безопасности сводятся к следующему.

В интересах обеспечения безопасности денежно-кредитной системы Беларуси требуется создание механизма денежной эмиссии, который гарантировал бы достижение сбалансированности потребности в денежных средствах. С этой целью необходимо эмитировать только такое количество денежных средств, которое существенно не сможет повлиять на уровень инфляции, но оживит экономику. Следует сбалансировать размеры денежной массы с физическим объемом ВВП, с его стоимостной и ценовой структурой [7].

Для нормализации работы экономики необходимо осуществит синхронизацию денежной массы с динамикой цен и на основе реального укрепления белорусского рубля приостановить их рост [2].

Важно:

– добиться расширения денежной базы, денежных агрегатов путем включения ценных бумаг (в том числе государственных ценных бумаг);

– совершенствовать соответствующую законодательно-правовую базу, сформировать механизм правового обеспечения кредитных договоров;

– обеспечить сокращение нормы резервирования в отношении политики обязательных резервов, установления льготных ставок для банков, оказывающих содействие инвестиционным проектам, расширить практику льготного кредитования инвестиционных проектов;

– создать гибкую систему управления кредитными рисками, поскольку банковская система концентрирует основные экономические риски, связанные с функционированием народного хозяйства. Убыточная работа предприятий-заемщиков, неплатежи, бартерные операции, низкая кредитная дисциплина, слабость экономических и правовых факторов обеспечения возвратности кредитов препятствуют своевременному возврату кредитов банков, ведет к повышению банковских рисков в реальном секторе экономики, ухудшению финансового состояния отдельных банков и снижению устойчивости банковской системы;

– добиваться создания полноценной системы залога.

Денежно-кредитную политику целесообразно проводить в тесной координации с налогово-бюджетной политикой. Снижение уровня инфляции должно быть подчинено необходимости

максимизации экономического роста, что требует плавного ее снижения, поскольку резкое ограничение инфляции на основе быстрого перехода к излишне жесткой денежно-кредитной политике может привести к стагнации производства [3].

Политику обменного курса целесообразно ориентировать на поддержание баланса спроса и предложения валюты; на достаточное стимулирование экспорта; на защиту отечественных товаропроизводителей от конкурирующего импорта при поддержании приемлемых цен на не производимые в стране товары; на создание достаточных золотовалютных резервов; на эффективную сбалансированность текущего и финансового счетов платежного баланса [4].

Для обеспечения высоких темпов роста ВВП, а также ожидаемого значительного повышения цен на нереализуемые товары и услуги в ближайшие годы уровень девальвации может быть ниже темпов инфляции на 3–5 процентных пункта, что будет означать укрепление реального курса белорусского рубля. В целом к 2015 г. целесообразно выйти на официальный (рыночный) обменный курс, составляющий 50–60 % паритета покупательной способности (в настоящее время — менее 20 %) [9].

Увеличение денежной массы следует осуществлять с учетом названных инфляционно-девальвационных процессов, а также исходя из предположения сокращения скорости обращения денег в условиях снижения инфляционных ожиданий и сохранения положительных процентных ставок по рублевым активам. Это равносильно росту коэффициента монетизации экономики [2].

Требуется решить следующие задачи:

– обеспечить жесткий контроль за кредитной эмиссией;

– установить предельные величины (лимиты) квартального прироста централизованного кредитования экономики;

– использовать при финансировании бюджетного дефицита не инфляционные источники;

– противодействовать долларизации отечественной экономики, реализовать меры по укреплению белорусского рубля.

Исходя из особенностей Беларуси как малой страны с высокой степенью открытости экономики, стратегическим ориентиром совершенствования денежно-кредитной сферы должно стать создание условий для возможного перехода к единой валюте с теми странами, с которыми республика будет иметь наиболее интенсивные внешнеэкономические отношения [6].

Для этого необходимо:

– довести среднегодовой уровень инфляции до 2–3 %;

– обеспечить свободную конвертацию белорусского рубля, оптимизацию механизмов обменного курса и ограничение кратковременных колебаний его номинального курса в пределах 2–2,5 %;

– снизить среднегодовые номинальные процентные ставки по долгосрочным кредитам до среднего уровня на основных мировых финансовых рынках (с достижением неотрицательных реальных процентных ставок);

– ускорить опережающий рост собственного капитала и активов банков, увеличить уровень монетизации экономики до 45–50 % ВВП, расширить спектр банковских услуг для резидентов и нерезидентов;

– интегрировать банковский сектор экономики и внутренний финансовый рынок с иностранными банками и мировыми финансовыми рынками.

Добиваться улучшения финансового состояния организаций реального сектора экономики, в первую очередь за счет повышения уровня рентабельности и сокращения числа убыточных производств (в том числе и посредством их реструктуризации и ликвидации). Положительное влияние на финансовые возможности предприятий и организаций могут оказать реализация мер макроэкономического характера (снижение уровня налоговой нагрузки, ликвидация перекрестного субсидирования, сокращение уровня инфляции).

**Выводы**. В социально-ориентированной экономике изменение финансовых параметров оказывает значительное влияние на динамику экономического развития, поэтому анализ и прогнозирование финансовых критериев и индикаторов имеет принципиальное значение. Нами была рассмотрена система финансовых индикаторов, позволяющих давать оценку благополучия или неблагополучия финансовой системы республики в целом и рисков, связанных с денежно-кредитной и финансовой политикой. Предложенные критерии позволяют отслеживать финансовое состояние организаций реального сектора экономики.

Нарушение одного из индикаторов само по себе не означает угрозы экономической безопасности в целом, однако отклонение группы критериев от нормального значения — тревожный сигнал, требующий глубокого анализа экономических процессов, поэтому система финансовых индикаторов должна быть объектом постоянного пристального внимания органов государственного управления.

Таким образом, нынешний перечень индикаторов, особенно при добавлении ряда новых важных показателей, делает полезным проведение постоянно действующего мониторинга индикаторов экономической безопасности Республики Беларусь. На наш взгляд, в перечень индикаторов обоснованно включать только те макроэкономические показатели, которые характеризуют процессы, заключающие в себе угрозы устойчивому и сбалансированному развитию национальной экономики, а также имеющие эмпирически подтвержденные и общепринятые предельно допустимые пороговые значения.

**Литература**

1. Анулова, Г.Н. Денежно-кредитное регулирование: опыт развивающихся стран. — М.: Финансы и статистика, 2002 г. — 223 с.

2. Бобраков, Ю.И. США: Центральный банк и экономика. — М.: Наука, 2008 г. — 160 с.

3. Долан, Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл — М. — Л.: Профико, 2001 г. — 448 с.

4. Евстигнеев, В.Р. Эволюция мировой валютно-кредитной системы и ее воздействие на экономику России. // Финансы . — 2003. — № 7. — С. 64–70.

5. Залунина, Л.В. Предложения по совершенствованию управления государственным долгом: доклад ЦБ РФ. — М., 2002 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.pandia.ru/text/77/430/12944-6.php

6. Корлякова, Л.А. К вопросу о валютной политике / Л.А. Корлякова, Л.А. Чистякова // Деньги и кредит. — 2003. — № 5. — С. 35–42.

7. Мясникович, М.В. Управление системой обеспечения экономической безопасности/ М.В. Мясникович, С.С. Полоник, В.В. Пузиков. — Минск: ИООО «Право и экономика», 2005. — 264 с.

8. Общая теория финансов / под ред. Л.А. Дробозиной. — М.:ЮНИТИ, 2005 г. — 256 с.

9. Федоров, Б.Г. Центральные банки и денежно-кредитное регулирование в развитых капиталистических государствах // Деньги и кредит. — 2006. — № 4. — С. 17–18.

10. Словарь-справочник по криминалистическому обеспечению экономической безопасности: учеб. пособие / М.Г. Жук. — Гродно: ГрГУ, 2006. — 96 с.

11. Бюллетень банковской статистики: Минск. — № 7 (169). — 2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/bulletinYearBook/

***Материал поступил в редакцию 29.08.2014.***

# Иранские банки: Оценка. Источники инвестиций в экономику Беларуси

**Джахангири Кухшахи Мехди Хассан,**
*аспирант кафедры международного менеджмента*
*Белорусского государственного университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье проведен анализ финансовых особенностей иранских банков, перспективы привлечения инвестиций Республики Беларусь.**

**In a scientific article was conducted an analysis of the financial features of Iranian banks, prospects for attracting investments of the Republic of Belarus.**

**Введение**. Исламские финансовые услуги развиваются стремительными темпами: в период с 2006 по 2011 гг. среднегодовой прирост глобальных исламских финансовых активов составил 18,82 % [1]. Лидирующие позиции занимают исламские банки, аккумулируя в настоящее время от 900 млрд до 1 трлн долл. [2, с. 57], или более 90 % исламских финансовых активов [3, с. 2]. Мировой финансовый кризис поставил под сомнение преимущества западной финансовой системы. Вместе с тем традиционные финансовые институты и инструменты по-прежнему преобладают. Примечательно, что даже на финансовых рынках мусульманских стран доля исламских банков в среднем относительно невелика (менее 20 % банковских активов мусульманских стран [4, с. 25] и порядка 1 % глобальных банковских активов [5, с. 78]).

Рынок исламских финансовых услуг в целом и исламских банков в частности оценивается неоднозначно. Противники исламской финансовой системы отмечают не только ее конкурентные недостатки [6, с. 205], но и возможную социальную опасность [7, с. 298]. Апологеты исламских финансовых принципов, наоборот, рассматривают институт ссудного процента как источник социальной несправедливости, концентрации капитала, сокращения спроса, несбалансированности экономики. [8]. В качестве альтернативы предлагается концепция участия в прибылях и убытках (profit-and-loss sharing mode, PLS), которая, по их мнению, создает условия для более равномерного распределения прибыли и тем самым снижает дифференциацию доходов в обществе, способствует более эффективному распределению ресурсов, предполагает полный контроль за бизнесом со стороны финансового посредника — исламского банка, который принимает на себя большинство финансовых, инвестиционных и деловых рисков, что в совокупности снижает риск финансовых кризисов и создает предпосылки для устойчивого экономического роста. Каковы же возможные перспективы развития иранских банков и какие возможности иранской банковской системы в развитии экономики Беларуси? Статья посвящена исследованию данных вопросов с учетом особенностей функционирования иранских финансовых институтов.

**Основная часть**. Иранский банк является финансовым институтом, принимающим депозиты и размещающим привлеченные средства в соответствие с принципами, которые выражаются в запретах ссудного процента, спекуляцией и таких контрактных условий, по которым возникает неопределенность и (или) одна сторона получает чрезмерные преимущества за счет другой [9]. Эти принципы соответствуют представлениям мусульман о справедливом (не допускающем эксплуатации) распределении дохода в обществе: лицо, получающее доход, должно принимать участие в трудовом процессе и (или) рисковать своим имуществом[10, с. 332], а зарабатывать деньги на деньгах недопустимо. С организационно-правовой точки зрения необходимыми условиями работы иранских банков выступают следующие: наличие шариатского наблюдательного совета, призванного обеспечивать соответствие всех операций требованиям шариата; возможность

осуществлять банковские операции на основе исламских финансовых принципов (в том числе соблюдая запрет ссудного процента); отсутствие законодательных ограничений на участие банков в торговых операциях и на распределение прибыли (убытка) с клиентами.

Для того, чтобы обеспечить подобные условия в деятельности иранских банков, требуется учитывать подходы к регулированию исламских банков. На практике реализуется три модели, в которых: 1) банковское законодательство построено в соответствии с требованиями шариата (Судан и формально Иран и Пакистан); 2) деятельность традиционных банков регулируется общим банковским законодательством, а исламских — специальными законами (подобные банковские системы функционируют в Малайзии, Бахрейне, Турции, Киргизии, Казахстане и др.); 3) деятельность исламских банков регулируется в рамках общего банковского законодательства (такая модель характерна для большинства западных стран, в которых представлены исламские банки, например Великобритании, Швейцарии, США).

В структуре исламской банковской системы выделяют два следующих уровня:

– межнациональных некоммерческих организаций, содействующих развитию исламских банков (ключевым институтом данного уровня является Исламский банк развития (ИБР), который оказывает разнообразную поддержку исламским финансовым институтам, в том числе выступает финансовым посредником, принимая депозиты и размещая средства в соответствие с требованиями шариата);

– коммерческих организаций, который, в свою очередь, представлен:

а) коммерческими исламскими банками, имеющими главной целью получение прибыли за счет оказания соответствующих шариату банковских услуг;

б) специализированными исламскими банками, создаваемыми для решения конкретных задач (сельскохозяйственные, промышленные банки и т. д.);

в) исламскими окнами в традиционных банках, управляемые фонды инвестируются в соответствующие шариату активы.

Финансовое посредничество исламских банков в отличие от традиционных основано на доле в прибыли (убытке) от сделок с реальными активами. Иранские банки предоставляют и привлекают средства на специфических условиях: процентные ставки как по ссудам, так и по депозитам не применяются.

Наиболее принципиальные различия в деятельности исламских и традиционных банков представлены в табл. 1.

Как видно из табл. 1, наиболее принципиальные различия в деятельности исламских и традиционных банков имеются по концепции управления рисками и методами привлечения и размещения средств.

Результаты эмпирических исследований, проведенными Т. Бек,

А. Демирчуг-Кунт и О. Меррош, за период 1995–2012 гг. по 2857 традиционных и 99 исламских банках из 141 страны мира показали, что различия между исламскими и традиционными банками не носят столь существенного характера: ни в отношении бизнес-модели, ни в отношении эффективности, качества активов или уровня стабильности. В тоже время участие исламских банков в торговых операциях позволяет относить их, скорее, к финансовым компаниям.

Перспективы развития исламских банков зависят от того, как будут решаться проблемы, которые сдерживают развитие исламских банков. Во-первых, неразвитость инфраструктуры рынка исламских финансовых услуг; во-вторых, высокая степень региональной фрагментации; в-третьих, несовершенная система банковского надзора и регулирования. Несмотря на серьезные инфраструктурные и организационные вызовы, с которыми сталкивается исламская банковская индустрия , перспективы ее развития весьма позитивны. По самым осторожным прогнозам, опубликованным Moody's Investor Service еще в 2008 г., глобальный потенциал исламского банковского рынка составлял 4 трлн долл. [16, с. 1], что в несколько раз превышало его сегодняшние объемы. В связи с этим нельзя обойти вниманием демографический фактор: численность мусульманского населения в мировом масштабе увеличивается. К 2030 г. доля мусульманского населения превысит 25 % мирового населения [25] (в 1950 г. соответствующий показатель не превышал 13–14 % [26]). Демографический фактор имеет большое значение, поскольку особенностью мусульманской цивилизации выступает ее «тесная сопряженность с религией, которая есть и образ жизни, и система ценностей, и социально-политические и экономические институты» [27, с. 129]. И следовательно, исламизация финансовых отношений в мусульманской цивилизации становится вполне закономерным явлением. В этих условиях объем предложения финансовых услуг не соответствует возрастающему спросу: лишь 12 % мусульман пользуются исламскими

**Таблица 1** — Ключевые различия в деятельности исламских и традиционных банков

| Характеристики деятельности | Банки | |
|---|---|---|
| | исламские | традиционные |
| Концепция управлениями рисками | Концепция разделения рисков | Концепция передачи рисков |
| Особенности привлечения средств | Как правило, инвесторы (вкладчики) разделяют риски и прибыли с банком. Финансовый результат вкладчика не гарантирован и зависит от финансовых результатов банка | Инвесторы (вкладчики), как правило, передают риски банку, получая определенный и гарантированный процент. При этом процентная ставка напрямую зависит от доходности инвестиций банка |
| Участие вкладчиков в прибылях и убытка банка | Есть | Практически нет |
| Гарантированные выплаты по депозитам до востребования | Есть | Есть |
| Гарантированные выплаты по инвестиционным депозитам | Нет | Есть |
| Особенности инвестирования | В процессе инвестирования используются механизмы разделения рисков. Основной объем активных операций связан с долевым финансированием инвестиционных проектов, финансированием купли-продажи продукции, товаров и услуг | Инвестирование средств преимущественно осуществляется на долговой основе. Заемщики выплачивают процент вне зависимости от результата вложения полученных средств. Используются инструменты передачи риска |
| Право банка выносить решение о выдаче кредита в зависимости от обеспечения | Чаще всего нет права дискриминировать клиентов в зависимости от имеющегося у них залога | Есть всегда |

*Источники*: [18, с. 46; 19, с. 7]

финансовыми продуктами [3, с. 2] и 14 % — банковскими услугами вообще, тогда как в США и Великобритании аналогичный показатель составляет для домохозяйств соответственно 92 и 95 % [5, с. 73].

Весьма показательно, что в последние годы растет число западных компаний, которые обращаются к исламским финансовым институтам и инструментам не только в целях диверсификации вложений, но и для привлечения иностранных инвестиций, а также в рамках сотрудничества с партнерами из мусульманских стран. В результате стремительно развиваются не только исламские финансовые институты, но и «исламские подразделения» традиционных финансовых институтов, конкурирующих за отечественных и иностранных клиентов. Считается, что в дальнейшем основные тенденции развития исламских банков будут связаны с процессами упрощения и стандартизации предлагаемых продуктов, а также с консолидацией отрасли [28; 2, с. 57].

Однако следует отметить социальную роль исламских банков, участвующих в финансировании низкорентабельных инфраструктурных проектов, стимулирующих развитие малого и среднего предпринимательства, повышающих доступность финансовых ресурсов, в том числе для беднейших групп населения, с помощью специальных программ микрокредитования [2, с. 65]. В конечном итоге «нельзя не видеть», что в основе исламской банковской модели изначально заложена и решается задача преодоления ряда социальных проблем общества [20, с. 125].

В течение последних лет связи между Республикой Беларусь и странами исламского мира стремительно расширяются. О своей готовности финансировать проекты на территории Беларуси заявляли представители объединенных Арабских Эмиратов, Турции и Исламской Республики Иран.

Однако процесс привлечения инвестиций осуществляется довольно медленно, и причина этого кроется не только в особенностях белорусской экономики, но и в некоторых специфических чертах финансовой системы исламских стран. Знание того, на каких принципах основана работа этой системы в целом и деятельность исламских

банков в частности, может помочь белорусским предприятиям лучше понять своих потенциальных партнеров и получить средства для развития. В современном мире наблюдается феноменальный интерес к исламскому банкингу и его продуктам. Механизмы работы данной финансовой системы во многом отличаются от стандартных и общепринятых принципов управления и накопления капитала, т. к. основаны на исламском мировоззрении и не должны противоречить законам шариата.

Увеличение объема привлечения иностранных инвестиций уже многие годы является актуальным вопросом для Республики Беларусь. В этой связи открытие национального финансового рынка исламским учреждениям могло бы стать отличной альтернативой при решении задачи по привлечению иностранного капитала. Однако более детальный анализ данного вопроса выявил некоторые проблемы, решение которых пока затруднено.

В соответствие с Банковским кодексом Республики Беларусь банком признается юридическое лицо, имеющее исключительное право осуществлять в совокупности следующие операции:

– привлечение денежных средств физических и (или) юридических лиц во вклады (депозиты);

– размещение привлеченных денежных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности;

– открытие и ведение банковских счетов физических и (или) юридических лиц.

Привлечение денежных средств во вклады (депозиты), а также размещение денежных средств в форме кредитов (то есть на условиях возвратности, платности и срочности) подразумевает выплату процентов по данным операциям, поскольку в соответствие с нормами, содержащимися в Кодексе, процентная ставка является существенным условием кредитных (депозитных) договоров. Финансовое учреждение, осуществляющее свою деятельность на принципах исламского банкинга, скорее попадает под определение небанковской кредитно-финансовой организации, которая в соответствие с Банковским кодексом Республики Беларусь может совершать отдельные банковские операции (исключение — осуществление трех перечисленных выше банковских операций в совокупности).

Возникают вопросы относительно формирования ресурсной базы такого финансового учреждения, в том числе по аккумуляции средств населения. В неисламских государствах подобного рода кредитные учреждения стали появляться, когда западные банки поставили задачу освоения свободной ниши, значительное увеличение количества мусульманских общин.

По религиозным соображениям члены этих общин не имели возможности пользоваться традиционными банковскими продуктами (депозиты, ипотека, инвестиции и прочее). Не случайно лидеры по развитию исламского банкинга в Европе — Великобритания и Франция, где проживают наиболее крупные исламские общины. В Республике Беларусь доля населения, исповедующего ислам, весьма незначительна. Конечно, исламскими финансовыми инструментами могут воспользоваться и не мусульмане, однако отсутствие конкретного перечня исламских финансовых инструментов, которые вписываются в действующее правовое поле и подходят для Республики Беларусь, став приемлемой альтернативой традиционным депозитам и кредитам, пока не существует. Следовательно, с высокой долей вероятности можно предположить, что подавляющая часть населения Беларуси воздержится от размещения своих сбережений в каком-либо исламском учреждении, сделав выбор в пользу более выгодных путей вложения накопленных средств, приносящих гарантированный доход.

Помимо юридических проблем ситуация значительно осложняется отсутствием ведомства, способного компетентно трактовать нормы шариата, а также вести грамотный учет и контроль подобных финансовых операций. Более того, отсутствует опыт относительно порядка ведения соответствующей бухгалтерской и финансовой отчетности. Следовательно, при принятии решения о развитии исламских финансов на территории Республики Беларусь возникает потребность кардинальной доработки действующего банковского законодательства.

Оценивая масштабы пересмотра нормативно-правовой базы, важно также учесть необходимость пересмотра законодательства по налогообложению, включая широкий спектр подзаконных актов Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, регулирующих процедуры исчисления и уплаты различных видов налогов. Это также касается законодательства в других областях, включая выпуск и обращение ценных бумаг.

Исламские финансовые институты получили достаточно широкое распространение в мире, как вследствие роста спроса, так и в результате накопления некоторыми мусульманскими странами значительных финансовых ресурсов. Очевидно, что существующие тенденции в развитии ислам-

ских банков сохранятся, так как страны-экспортеры нефти продолжают получать значительные доходы, финансовые рынки исламских государств продолжают развиваться, а западные компании конкурируют за привлечение иностранных инвесторов. Все это создает предпосылки для тщательного изучения особенностей функционирования исламских банков и их выхода на традиционные финансовые рынки.

**Заключение**. В последние годы были созданы международные финансовые организации, предназначенные для оказания поддержки правительствам в решении вопросов, связанных с деятельностью исламских банков, а также для выработки стандартов и публикации лучшей практики применения тех или иных исламских финансовых инструментов. Взаимодействие с данными организациями может помочь органам государственной власти проводить адекватную политику, направленную на интеграцию исламских финансовых институтов в экономику стран с традиционными финансовыми системами.

В Республике Беларусь в настоящее время медленное развитие исламских финансовых институтов объясняется тремя основными факторами. Во-первых, в Беларуси пока не сложились соответствующие предпосылки для развития исламского банкинга. Существует лишь потребность в привлечении ресурсов в нефинансовый сектор. Во-вторых, еще не накоплен достаточный опыт сотрудничества в сфере исламских финансов, в том числе по сделкам с финансовыми инструментами. В-третьих, внесение соответствующих изменений в нормативно-правовую базу потребует глубокого и довольно длительного изучения международного опыта в данной области.

Подытоживая вышесказанное, следует отметить, что в основе исламской банковской модели изначально заложена и решается задача преодоления ряда социальных проблем общества. Поэтому привлечение иранского банковского капитала в экономику Республики Беларусь сыграет социальную роль в финансирование низкорентабельных инфраструктурных проектов, развитии малого и среднего бизнеса, доступности финансовых ресурсов в микрокредитовании.

**Литература**

1. Top 50 Islamic Financial Institutions by The Banker [Электронный ресурс] — Режим доступа: http:// top500islamic.thebanker.com/index.cfm?fuseaction=top500.home&CFID=1277573&CFTOKEN=93128769 (дата обращения 20.09.2012).

2. Islamic Development Bank Annual Report 1432H (2011-2012) [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.isdb.org/irj/go/km/docs/documents/IDBDevelopment/Internet/English/IDB/CM/Publications/Annual_Reports/ / Annual Report37/pdf. Дата доступа: 20.09.2012.

3. Islamic Finance. March 2012. London: The UK Islamic Finance Secretariat (UKIFS). [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.londonstockexchange.com/specialist-issuers/islamic/downloads/city-uk-if-2012. pdf (дата обращения 20.09.2012).

4. Beck, T., Demirgűç-Kunt A., Merrouche O. Islamic vs/ Conventional Banking: Business Model, Efficiency and Stability. WB Policy Research Working Paper № 5446. 2010 [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://econ.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64165259&theSitePK=469372&piPK=64165421&menuPK=64166093&rentityID=000158349_20101018092550 Дата доступа: 20.09.2012.

5. Islamic Development Bank 36th Annual Report, 1431H (2010-2011). [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.isdb.org/irj/go/km/docs/documents/IDBDevelopments/Internet/English/IDB/CM/Publications/Annual_Reports/36th/AnnualReport36.pdf Дата доступа: 20.09.2012.

6. Миркин, Я. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития/ Я. Миркин. — М.: Альпина Паблишер, 2002. — 624 с.

7. Куран, Т. Исламская экономическая мысль и исламская экономика // Христианство и Ислам об экономике / под ред. М.А. Румянцева, Д.Е. Раскова. — СПб., 2008. — С. 279–304.

8. Ariff, M. Islamic Banking. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.isIamicity.com/finance/IslamicBanking_Rationale.htm Дата доступа: 20.09.2012.

9. Bijur, D. Islamic Finance: From niche to Mainstream. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/6483343.stm Дата доступа: 20.09.2012).

10. Иванов, В.В. Теории кредита/ В.В. Иванов, А.В. Канаев, Б.И. Соколов, И.В. Топровер. — СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2007. — 410 с.

11. Большой энциклопедический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Большая Рос.энциклопедия. — СПб.: Норинт, 2004. — 1456 с.

12. Беккин, Р.И. Исламская модель беспроцентной экономики и современность // Вестн. С.-Петерб. ун-та. — Сер. 5: Экономика. — 2007. — № 2. — С.79–89.

13. Беккин, Р.И. Исламская экономическая модель: перспективы реализации в мусульманском и немусульманском сообществах [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.takafol.ru/arts.php?art=29 Дата доступа: 20.09.2012.

14. IFSB-5 Guidance on key elements in the supervisory review process of institutions offering Islamic financial services, 2007. Cl. 56 [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.ifsb.org/standard/ifsb5.pdf — Дата доступа: 20.09.2012).

15. Беккин, Р. И. Исламская экономика: краткий курс. — М.: АСТ Восток-Запад, 2008. — 288 с.

16. Baele, L. Of Religion and Redemption: Evidence from Default on Islamic Loans/ L. Baele, M. Farooq, S. Ongena. —2010 —[Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.istfin.eco.usi.ch/ongena-139141.pdf —Дата доступа: 20.09.2012).

17. Харон, Судин Исламская финансовая и банковская система: философия, принципы и практика / Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми.. — Казань: Линова-Медиа, 2012. — 536 с.

18. Hasan, M. Put to the test M. Hasan, J. Driddi // Finance & Development. December 2010. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2010/12/Hasan.htm — Дата доступа: 20.09.2012.

19. Трунин, П. В. Исламская финансовая система: состояние и перспективы развития / П. В. Трунин, М. В. Каменских, М. Муфтяхетдинова. — М.: Ин-т экономики переходного периода, 2009. — 88 с.

20. Финансы: учебник / С.А. Белозеров, Г.М. Бродский, С.Г.Горбушина [и др.]; отв. ред. В.В. Ковалев. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2010. — 928 с.

21. Kuran, T. Islam and Mammon: The Economic Predicaments of Islamism. - Princeton: Princeton University Press, 2004. — 224 p.

22. The World Islamic Banking Competitiveness Report 2011-2012. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IBCR_Report/$FILE/IBCRReport2011(LR)%20Final.pdf —Дата доступа: 20.09.2012.

23. Hasan, M. The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study IMF Working Paper WP/10/201. 2010./ M. Hasan, J. Driddi [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10201.pdf — Дата доступа: 20.09.2012.

24. Shayerah, I. Islamic Finance: Overview and Policy Concerns // CRS Report for Congress. 2010. November 30. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.fas.org/sgp/crs/misc/RS22931.pdf Дата доступа: 20.09.2012.

25. The Future of the Global Muslim Population. Projections for 2010-2030. Pew Research Center Publications [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://pewresearch.org/pubs/1872/muslim-population-projections-worldwide-fast-growth Дата доступа: 20.09.2012.

26. Белокреницкий, В. Исламский мир: демографическая бомба [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.stoletie.ru/geopolitika/islamskiy_mir_demograficheskaya_bomba_2009-04-24.htm Дата доступа: 20.09.2012.

27. Кирабаев, Н. Мусульманская цивилизация: вызовы глобализации // Диалог цивилизаций и международные отношения в условиях глобализации / под ред. Р. Г. Стронгина. — М.; Н. Новгород; Бейрут, 2008. — 247 с.

28. Шелгунов, Р. В. Исламские финансовые институты в мировой экономике // Мировое и национальное хозяйство. — 2010. — № 3 [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=163 Дата доступа: 20.09.2012.

***Материал поступил в редакцию 28.08.2014.***

# Эффективность использования внешнеторгового финансирования

**Бохан Татьяна Ивановна,**
*магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов и кредита Минского университета управления*
*(г. Минск, Беларусь)*

**Статья посвящена вопросам эффективности применения инструментов и методов внешнеторгового финансирования экспортно-импортных операций субъектов внешнеэкономической сделки. Автором рассмотрены основные преимущества внешнеторгового финансирования для торговых контрагентов и финансовых посредников, изучены комиссии коммерческих банков по операциям торгового финансирования. В статье приводится расчет стоимости альтернативных возможностей финансирования банком покупки импортером товара посредством банковского кредита и постфинансирования с открытием аккредитива.**

**The article deals with determination of the effectiveness of the tools and techniques of the foreign trade financing of export-import operations of the subjects of foreign trade transactions. The author describes the main benefits of trade finance for trading counterparties and financial intermediaries, the commission of the commercial banks for trade financing. The article provides a calculation of the cost of alternative funding opportunities bank purchases of goods by the importer of: bank credit and post-financing with letter of credit.**

Возможность получения доступного финансирования имеет важное значение для развития международной торговли. По данным ВТО 80–90 % мировой торговли предполагает форму краткосрочного финансирования.

В последние годы все большее развитие на мировом рынке финансовых услуг получают операции внешнеторгового финансирования, которые предполагают использование банками различных инструментов оплаты и гарантирования исполнения контрактов своих клиентов.

При этом операции внешнеторгового финансирования считаются одними из самых дорогих банковских услуг. Финансовые директора многих белорусских компаний рассматривают возможность применения схем торгового финансирования при проведении внешнеторговых расчетов, как правило, с большой неохотой, ссылаясь на сложность и трудоемкость оформления таких сделок, а также на их дороговизну. Так ли это на самом деле?

В белорусской и российской банковской практике инструменты внешнеторгового финансирования подразделяются по нескольким направлениям:

– финансирование импортных поставок: кредит под гарантию банка покупателя, кредит от иностранного банка под страховое покрытие ЭКА, постфинансирование, дисконтирование.

– финансирование экспортных поставок: международный факторинг, форфейтинг, кредит от банка под страховое покрытие ЭКА, предэкспортное финансирование.

– расчеты по международным торговым операциям (международные расчеты): покрытый и непокрытый банковский аккредитив, банковская гарантия, инкассо.

В сделках по проведению внешнеторгового финансирования принимают участие торговые контрагенты и обслуживающие их коммерческие банки. При необходимости дополнительной гарантии для финансировании сделки могут привлекаться банки-гаранты, страховые организации и национальные экспортные страховые агентства. Чем большее количество финансовых посредников задействовано в проведении внешнеторговых расчетов, тем дороже становится финансирование.

При этом, коммерческие банки активно рекламируют свои услуги по проведению сделок внешнеторгового финансирования. Соответственно, банки заинтересованы в увеличении объема оказываемых в данной сфере финансовых услуг. Рассмотрим, какой доход получает банк от проведения сделок внешнеторгового финансирования с применением аккредитивных форм расчетов.

Для примера используем данные одного из системообразующих белорусских банков —

ОАО «Белагропромбанк», который с 2005 г. выступает активным игроком на международном финансовом рынке. Основными схемами финансирования, используемыми банком, являются дисконтирование отсроченного платежа, постфинансирование и финансирование под страховое покрытие ЭКА. ОАО «Белагропромбанк» акцептован 17 национальными агентствами по страхованию экспортных кредитов стран — основных торговых партнеров Республики Беларусь: EULER-HERMES (Германия), SACE (Италия), KUKE (Польша), EGAP (Чехия), ONDD (Бельгия), EKN (Швеция), EKF (Дания), OeKB (Австрия) и др. [6]. Согласно сборнику платы в части операции, осуществляемых ОАО «Белагропромбанк» с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, комиссии за проведение операций по документарным аккредитивам составляют:

– за открытие аккредитива, увеличение срока действия или суммы аккредитива — 0,15 % от суммы аккредитива (от суммы увеличения);

– непокрытое обязательство по аккредитиву — от 1,5 % до 5 %;

– подтверждение аккредитива: с покрытием — 0,25 % от суммы за квартал, без покрытия — 3 % (минимум 300 долл. США в месяц);

– авизование клиенту аккредитива — 0,1 % от суммы;

– перевод аккредитива — 0,2 % от переводимой суммы;

– изменение условий аккредитива — 30 долл. США за каждое изменение; авизование изменений — 40 долл. США за каждое изменение;

– подтверждение подлинности аккредитива — 20 долл. США;

– выставление рамбурса (требование возмещения) — 25 долл. США прием, проверка и отсылка документов по аккредитиву — 0,15 % от суммы (не менее 40 и не более 1500 долл. США);

– аннулирование аккредитива до истечения срока его действия — 40 долл. США.

За выдачу гарантии ОАО «Белагропромбанк» потребует с клиента перечисление комиссии в размере от 1,8 % до 3 % от суммы гарантии [7].

Стоимость услуг других белорусских коммерческих банков по внешнеторговому финансированию отличается несущественно.

Следует учитывать, что при внешнеторговом финансировании банк-эмитент использует финансовые ресурсы, привлеченные от иностранного банка, которые по своей стоимости гораздо ниже, чем средства, привлеченные на внутреннем финансовом рынке.

Таким образом, проведение сделок по внешнеторговому финансированию позволяет банкам получать высокие комиссионные доходы, а также дополнительные доходы от продаж сопутствующих банковских услуг (открытие специальных депозитных, расчетных счетов, конверсионные операции и пр.).

Эффективность проведения операций по внешнеторговому финансированию можно рассчитать по классической схеме: как отношение полезного результата (комиссии и процентная маржа) к затратам, понесенным банком для выполнения данной операции (амортизационные отчисления, заработная плата, налоги, отчисления в ФСЗН, прочие).

Так как белорусский рынок внешнеторгового финансирования является одним из самых закрытых сегментов банковского сектора, то получить точную информацию о доходах и затратах банков, полученных от проведения операций внешнеторгового финансирования является проблематичным. Однако учитывая, что наибольшие расходы коммерческих банков — это расходы, связанные с привлечением финансовых ресурсов, то использование более дешевых кредитов иностранных банков положительно сказывается на снижении затрат банка.

Увеличение доходов банка за счет получения дополнительных комиссий и снижения затрат на проведение операций по внешнеторговому финансированию оказывает прямое влияние на рост рентабельности и на улучшение показателей доходности акционерного капитала банка.

Следует учитывать, что при достаточно высоких доходах по внешнеторговому финансированию риски банков остаются низкими. Согласно исследований Банковской комиссии ICC многие зарубежные банки заявили, что убытки, понесенные ими в связи с операциями внешнеторгового финансирования в течение последних десятилетий, были относительно невелики. Объясняется это тем, что инструменты внешнеторгового финансирования имеют фиксированный, достаточно короткий срок действия и тому факту, что денежные расчеты, совершаемые при наступлении срока погашают все обязательства [2].

Кроме того, принимая участие в финансировании торговых операций своих клиентов, белорусские банки получают возможность сотрудничества с ведущими международными банками и финансовыми организациями в рамках программ по содействию развитию и финансированию торговли.

Основным преимуществом внешнеторгового финансирования для непосредственных участни-

ков расчетов — импортеров и экспортеров — является высокая гарантия осуществления сделки как по поставке, так и по платежу, т. е. все риски внешнеторговой сделки сводятся к минимуму.

Предоставляя услуги по внешнеторговому финансированию своим клиентам, банк помогает своим клиентам выбрать наиболее выгодные условия в отношении инструментов внешнеторгового финансирования.

Рассмотрим пример, когда компания-импортер рассматривает две альтернативные возможности финансирования покупки товара сроком на три месяца:

– получение кредита в размере 100 000 долл. США под 12 % годовых;

– открытие в пользу поставщика (экспортера) аккредитива с постфинансированием (банку-эмитенту иностранным банком открывается кредитная линия при проведении расчетов между клиентами банков посредством подтвержденного аккредитива), предусматривающего уплату:

– комиссии за открытие аккредитива в размере 0,15 % от суммы аккредитива;

– комиссии за открытие аккредитива без предоставления покрытия — 3 % годовых;

Для предоставления покрытия банк предоставляет компании кредитные средства по ставке 11 % годовых.

Планируется, что раскрытие аккредитива будет происходить следующим образом: 90 % от его стоимости в течение 10 дней с момента открытия; 10 % от его стоимости в течение 60 дней с момента открытия.

Расчеты показали, что при использовании банковского кредита компании предстоит оплатить банку проценты за пользование кредитными ресурсами в размере 3000 долл. США (*100 000*12%*3 / 12*).

При использовании внешнеторгового финансирования:

– комиссия за открытие аккредитива — 150 долл. США (*100 000 * 0,15%*);

– комиссия за открытие аккредитива без предоставления покрытия составит 125 долл. США:

*100 000 * 3%*10 / 360* = 83 долл. США (после открытия аккредитива банк в течение 10 дней гарантировал проведение сделки без перечисления (предоставления) клиентом каких-либо денежных средств, то есть на всю сумму в 100 000 долл. США);

*100 000 * 10% * 3% * 50 / 360* = 42 долл. США (после открытия аккредитива банк в течение 50 дней (60 – 10) гарантировал проведение сделки без перечисления оставшихся 10% денежных средств от суммы аккредитива, то есть 10 000 долл. США);

– комиссия банка за предоставление покрытия составит 2292 долл. США:

*100 000 * 90% * 11% * 80 / 360* = 2200 долл. США (после раскрытия аккредитива банк предоставил покрытие в размере 90 000 долл. США на срок 80 дней);

*100 000 * 10% * 11% * (90 - 60) /360* = 92 долл. США;

– общая сумма комиссии составит: 2 417 долл. США (150 + 125 + 2 292).

Таким образом, постфинансирование для клиента банка (импортера) предпочтительнее, так как позволяет снизить затраты на привлечение средств для финансирования внешнеторговой операции на 533 долл. США. Снижение затрат положительно сказывается на росте прибыли компании от торговой операции, а следовательно повышается и эффективность операции.

Следует учитывать, что банковские комиссии за операции по внешнеторговому финансированию могут оплачиваться как продавцом (экспортером), так и покупателем (импортером).

При отсутствии собственных средств для открытия покрытого аккредитива импортер использует банковский кредит, который дополнительно увеличивает стоимость внешнеторгового финансирования. Поэтому наиболее выгодными для импортера являются расчеты с использованием непокрытого подтвержденного аккредитива, резервного аккредитива и банковской гарантии.

В случае, когда клиент открывает непокрытый аккредитив, кредитные ресурсы используются не сразу, а после того, как произойдет поставка товара. Таким образом, оплата поставки происходит по факту ее осуществления. Срок кредитования импортера существенно сокращается, что удешевляет стоимость финансирования в сравнении с обычным банковским кредитом, так как выплаты по нему осуществляются сразу после отправления предоплаты (до поставки товара).

Торговое финансирование является привлекательным не только потому, что риски сделки смягчены или устранены, но из-за способности, использовать инструменты внешнеторгового финансирования несколько раз в год. Скорость оборота обеспечивает высокую норму прибыли. Например, скромные 2 % прибыли от сделки повторяющейся 12 раз в год предоставляет 24 % годового дохода от инвестиций [3].

В современной ситуации наряду с крупными компаниями к аккредитивным схемам внешнеторгового финансирования все чаще прибегают субъекты малого и среднего бизнеса, так как они получают возможность привлечь более дешевые финансовые ресурсы и заявить о себе на между-

народном рынке. Дополнительным преимуществом использования инструментов внешнеторгового финансирования компанией при выходе на новый рынок и в начале сотрудничества с новым партнером является подтверждение надежности компании, так как банк не будет иметь дела с неблагонадежным клиентом при проведении внешнеторговых расчетов [1].

Для белорусских импортеров привлекательность расчетов с применением аккредитивов сохраняется в виду действия ограничений на проведение авансовых платежей по внешнеторговым договорам в пользу субъектов хозяйствования других стран (за исключением субъектов хозяйствования стран-участниц Таможенного Союза) [4].

Несмотря на все преимущества внешнеторгового финансирования, на рынке документарных операций Республики Беларусь в 2013 г. наблюдалась отрицательная тенденция. Так, согласно данным Национального банка Республики Беларусь, «общий объем документарных операций в 2013 г. по сравнению с 2012 г. уменьшился на 1738 млн долл. США, что составило 17,8 %. Одновременно количество совершаемых банками документарных операций уменьшилось на 5,9 %.

В 2013 г. белорусскими банками было открыто для расчетов по импортным договорам 8175 аккредитивов. В пользу экспортеров Республики Беларусь было открыто 343 аккредитива. Для внутриреспубликанских расчетов было открыто 46 аккредитивов. Объем операций с использованием аккредитивов уменьшился на 1659,3 млн долл. США, что составило 23,2 % от объема 2012 г. Уменьшение аккредитивов в 2013 г. по количеству в сравнении с данными за 2012 г. составило 1,6 %.

Следует отметить, что объем платежей по экспортным аккредитивам в 2013 г. составил 1538,4 млн долл. США (или 39,2 % от объема платежей по импортным аккредитивам). При этом доля экспортных аккредитивов в общем объеме по количеству составила только 4 %, что свидетельствует о том, что экспортные аккредитивы по сравнению с импортными открываются на суммы в среднем в 9 раз больше» [5].

Снижение объемов документарных операций, а следовательно, и внешнеторгового финансирования в Республике Беларусь объясняется наличием дефицита ликвидности коммерческих банков, сложностью привлечения в экономику долгосрочных ресурсов иностранных банков и снижением активности субъектов хозяйствования. Несмотря на существование данных негативных факторов ОАО «Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БелВЭБ», ОАО «Белинвестбак» смогли улучшить свои показатели по объемам выданных гарантий и аккредитивов в 2013 г. на 2602 млн руб. , 88 197 млн руб. , 1 130 630 млн руб. , 439 845 млн руб. соответственно в сравнении с данными 2012 г.

Для повышения эффективности своей деятельности и торговые контрагенты, и финансовые посредники стремятся найти новые источники дохода и снизить расходы по проведению торговых операций. Такие возможности предоставляют инструменты и схемы внешнеторгового финансирования. Нестабильность на финансовых рынках несколько замедлила темп прироста внешнеторгового финансирования в Беларуси в 2013 г., однако, перспективность финансирования банками экспортно-импортных операций не вызывает сомнений.

**Литература**

1. Jones, C. Assisting Businesses with Trade Finance / Caroline Jones // Trade Finance Specialists [Электрон. ресурс]. — 2011. — Режим доступа: http://www.energiepartnerschaft.org. — Дата доступа: — 01.08.2014.

2. ICC призывает участников саммита G20 рассмотреть влияние Базельского соглашения (Базель II) на торговое финансирование / Новости ICC. Всемирная организация бизнеса [Электрон. ресурс]. — 2010. — Режим доступа: http://iccwbo.ru/news/0/162/?print. — Дата доступа: 03.08.2014.

3. Where's the Money? Part 1 — Trade Finance/ Double Exports [Электрон. ресурс]. — 2011. — Режим доступа: http://doubleexports.com/2011/02/wheres-the-money-part-1-trade-finance. — Дата доступа: — 11.08.2014.

4. Бохан, Т.И. Развитие внешнеторгового финансирования в условиях кризисных изменений в экономике Республики Беларусь / Т.И. Бохан // Актуальные проблемы науки XXI века : сб. науч. ст. молодых ученых / Минский ин-т управления. — Минск: МИУ, 2012. — С.101–105.

5. Информация о динамике рынка документарных операций в Республике Беларусь в 2013 году / Аналитическое обозрение. Национальный банк Республики Беларусь [Электрон. ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/TradeFinanceRB2013.pdf. — Дата доступа: 10.08.2014.

6. Международное сотрудничество. ОАО «Белагропромбанк» [Электрон. ресурс]. — 2014. — Режим доступа: http://www.belapb.by/rus/about/bank-activity/international_cooperation. — Дата доступа: — 01.08.2014.

7. Сборник платы (вознаграждений) за банковские операции, осуществляемые ОАО «Белагропромбанк»/ Плата за банковские и иные операции / ОАО «Белагропромбанк» [Электрон. ресурс]. — 2014. — Режим доступа: http://www.belapb.by/rus/juridical/payment. — Дата доступа: — 01.08.2014.

***Материал поступил в редакцию 01.09.2014.***

# Показатели инвестиционной и инновационной деятельности в Республике Беларусь и оценка степени инновационности национальной экономики

**Короткевич Алексей Иванович,**
*кандидат экономических наук, доцент*
*Белорусского государственного университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**Заулочный Андрей Владимирович,**
*магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и финансов*
*Гомельского филиала Международного университета «МИТСО»*
*(г. Гомель, Беларусь)*

**Шпарун Дина Валентиновна,**
*магистр экономических наук, преподаватель кафедры экономики и финансов*
*Гомельского филиала Международного университета «МИТСО»*
*(г. Гомель, Беларусь)*

**В статье дано определение инновации, как изменения, приводящего к снижению потребления ресурсов, на основании которого предложен показатель динамической степени инновационности. Проведен анализ статистических данных, характеризующих динамику отдельных показателей и структуры инвестиций в Республике Беларусь и их взаимосвязи с ключевыми показателями, отражающими эффективность развития экономики. Дана сравнительная оценка динамики этих показателей и ее согласованности с изменением показателя динамической степени инновационности.**

**The article defines innovation as changes resulting in lower consumption of resources on the basis of which the proposed measure dynamic power of innovation. The analysis of statistical data on the dynamics of the individual indicators and the structure of investment in the Republic of Belarus and their relationships with key indicators reflecting the effectiveness of economic development. A comparative assessment of the dynamics of these indicators and its consistency with the change index the dynamic power of innovation.**

В настоящее время много и правильно говорится о необходимости инновационного развития экономики. При этом естественным образом возникают вопросы: как определить степень инновационности, действительно ли развитие экономики является инновационным и вложения в инновации — эффективными.

Одними из основных показателей успешности экономического развития все еще остаются показатель валового внутреннего продукта и его положительные темпы роста. Однако не всегда только рост ВВП говорит об эффективном, в том числе и инновационном, развитии экономики:

– во-первых, специфика учета валового внутреннего продукта не отражает конкурентоспособность производимой продукции на внешних рынках, то есть не в полной мере отражает эффективность ее производства;

– во-вторых, в случае неэффективной работы субъектов хозяйствования и экономики в целом рост ВВП может обеспечиваться за счет значительных дополнительных затрат ресурсов в рас-

чете на единицу продукции (в сравнении с аналогичными производствами в других странах);

– рост ВВП может происходить также без учета платежеспособного спроса на производимую продукцию, что приведет к затовариванию складов и иммобилизации ресурсов из хозяйственного оборота, и как следствие к снижению прибыли и рентабельности в экономике страны.

Таким образом, с одной стороны, рост ВВП сигнализирует о росте экономики, а с другой — возникает вопрос, является ли этот рост достаточным показателем эффективного инновационного роста?

Необходимо в первую очередь определиться с тем, что можно назвать инновацией как таковой, приводящей к реальному экономическому росту. Впервые инновации были рассмотрены и определены И. Шумпетором [8]. В современной литературе вопросы инноваций широко рассмотрены как в работах российских ученых [3], так и в работах отечественных авторов [2, 4, 6].

В рамка данной статьи будем использовать следующее определение инновации — это любое изменение (технологическое, организационное и др.) в экономике, отрасли, организации, в результате которого снижается определенная в стоимостном выражении сумма ресурсов, затрачиваемых на единицу производимого в экономике, отрасли, организации продукта.

Данное определение соответствует основной цели глобальной экономики — производить больше товара, используя меньше ресурсов.

Используя такое определение инновации, можно сделать вывод о том, что характерными чертами эффективности развития и инновационности должны одновременно выступать сразу несколько критериев:

– снижение затрат на единицу производимой продукции;

– увеличение дополнительной прибыли субъектов хозяйствования и в экономике;

– рост валового внутреннего продукта, как следствие прироста прибыли и возможности субъектов хозяйствования производить вложения в развитие своей деятельности и создание более конкурентоспособных товаров и услуг.

Причем показатели прибыли и валового внутреннего продукта являются величинами абсолютными, и сопоставление их при оценке уровня инновационного развития различных стран и субъектов крайне затруднительно из-за различных уровней экономического развития стран в целом и несопоставимости абсолютных величин показателей. В свою очередь показатель затрат на единицу производимой продукции является относительным и его использование удобно для проведения оценки и сравнения на различных уровнях.

Необходимым является определить, связаны ли эти показатели и способны ли они давать согласованную между собой оценку уровня инновационного развития. Для этого был произведен анализ динамики показателей затрат и других экономических индикаторов, отражающих степень инновационности развития экономики.

Из необходимости снижения затрат вытекает определение ключевого показателя — динамической степени инновационности, которым мы будем называть следующее отношение [1]:

$$I_{инн} = З_1 / З_2, \qquad (1)$$

где $I_{инн}$ — динамическая степень инновационности;

$З_1$ — сумма затрат ресурсов на рубль производимой продукции до изменения;

$З_2$ — сумма затрат ресурсов на рубль производимой продукции после изменения.

Изменение является инновацией, если это отношение больше 1.

Авторами была проанализирована динамика показателя затрат на 1 рубль произведенной в экономике продукции за 2007–2013 гг. Сопоставление данных позволило получить следующие значения показателя динамической степени инновационности (рис. 1).

Результаты проведенных расчетов показывают разнонаправленную динамику рассматриваемого показателя, свидетельствующую об отсутствии устойчивого инновационного развития национальной экономической системы Республики Беларусь.

Возвращаясь к основным критериям инновационности, отметим, что любая инновация в рассмотренном выше понимании будет приносить за счет снижения затрат и создания конкурентных преимуществ дополнительную прибыль в экономике даже при сохранении прежних объемов производства. Если же будет использовано то же количество ресурсов, что и до внедрения инновации, это приведет к действительному росту экономики и прибыли. Поэтому для оценки степени эффективности инновационности развития экономики уместно так же использовать показатели прибыли и оценивать их динамики.

Естественно, что создание и внедрение инновации предполагает осуществление инвестиций. Следует понимать при этом, что не любые

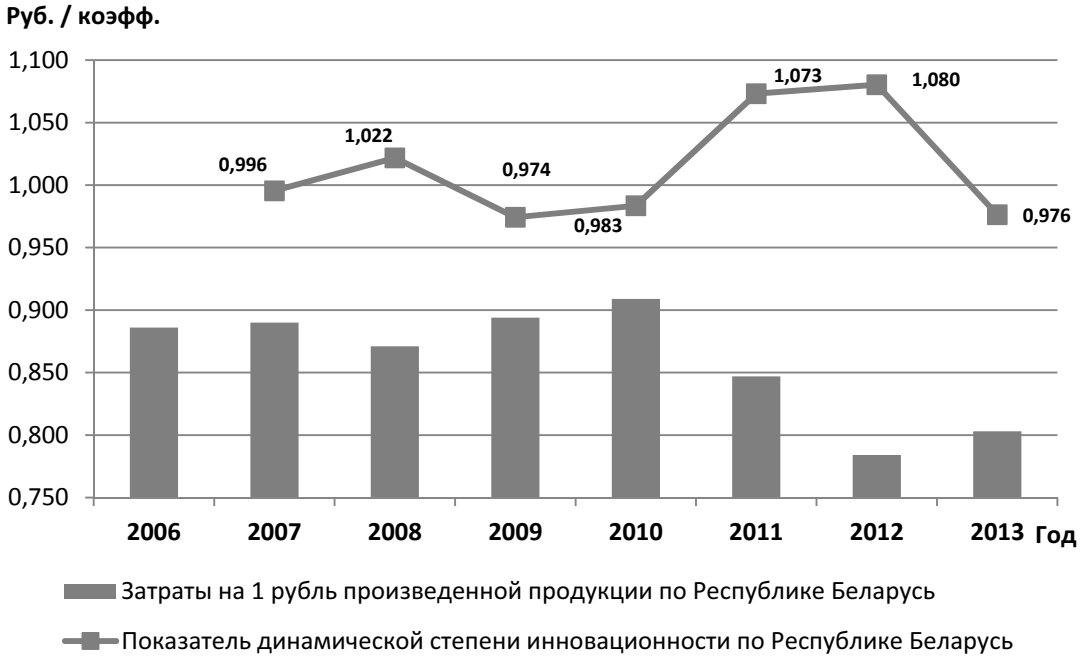



**Рис. 1** — Изменение показателя динамической степени инновационности экономики Республики Беларусь в 2007–2013 гг.

*Источник*: авторская разработка на основе [5]

инвестиции являются эффективными и влекут за собой инновационность развития. Зачастую инвестиции оказываются просто наращиванием своего рода оборотного капитала и ведут только к росту ВВП без должного для национальной экономики эффекта.

Всегда стоит производить оценку того, повлекли ли инвестиции вместе с ростом ВВП и прирост прибыли. Для этого анализируются статистические данные о развитии национальной экономики, широко представленные в соответствующих источниках.

Наиболее простым способом проверки взаимосвязи между инвестициями и показателями эффективности развития экономики выступает определение корреляции между исследуемыми показателями. Причем специфика инвестиций проявляется в том, что эффект от них может растянуться во времени и наступить через 1–3 года, что зависит от уровня и скорости восприимчивости экономики к инвестиционным вложениям.

Авторами была произведена оценка корреляции основных показателей инвестиций с динамикой показателей валового внутреннего продукта и образуемой в национальной экономики прибыли, результаты которой представлены в табл. 1.

Как показывает оценка уровня корреляции между влияющими факторами и результативными признаками, чувствительность и восприимчивость экономики Республики Беларусь к инвестиционным вложениям высокая — отклик в виде изменения валового внутреннего продукта и прибыли экономики наступает уже в течение одного года, о чем свидетельствуют наиболее высокие показатели именно по такому временному интервалу. Дальнейший анализ, таким образом, проводится с сопоставлением данных за один год, без учета временных лагов.

Наиболее тесная связь результирующих показателей уровня развития экономики наблюдается с такими показателями инвестиций, как инвестиции в основной капитал и прямые иностранные инвестиции в реальный сектор экономики.

В табл. 2 дана оценка динамики инвестиций в основной капитал и доли инвестиций за счет иностранных источников в их общей сумме.

В период до 2010 г. наблюдается относительно устойчивое значение доли иностранных источников в сумме инвестиций в основной капитал. Так, их доля находится на уровне, не превышающем 2,8 %. Однако с 2010 г. их доля растет. В 2011 г. отмечается резкий рост доли иностранных источников в сумме инвестиций в основной капитал — до 13,6 %, то есть более, чем в 3 раза за год, и снижение в 2012 г. до 9,9 %. Это обусловлено сменой курса инвестиционной политики в стране и стремлением государства в условиях острой нехватки иностранных инвестиций к избавлению от части государственной собственности в реальном секторе экономики.

Изменение технологической структуры инвестиций в основной капитал происходит в пользу

**Таблица 1** — Оценка уровня корреляции между инвестициями и показателями ВВП и прибыли экономики Республики Беларусь с различным временным лагом

| Показатели | Корреляция с показателем ВВП | | | Корреляция с показателем прибыли | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 год | 2 года | 3 года | 1 год | 2 года | 3 года |
| Валовое накопление в экономике | 0,9975 | 0,9827 | 0,8973 | 0,9922 | 0,9608 | 0,8671 |
| Валовое накопление основного капитала | 0,9925 | 0,9860 | 0,9230 | 0,9885 | 0,9648 | 0,8987 |
| Инвестиции в основной капитал | 0,9944 | 0,9837 | 0,9192 | 0,9899 | 0,9613 | 0,8972 |
| Прямые иностранные инвестиции в реальный сектор экономики | 0,7206 | 0,9710 | 0,9153 | 0,7330 | 0,9462 | 0,9165 |
| Ввод основных средств | 0,9981 | 0,9755 | 0,9068 | 0,9872 | 0,9508 | 0,8895 |
| Итого | 4,7031 | 4,8988 | 4,5616 | 4,6907 | 4,7839 | 4,4690 |

*Источник*: авторская разработка на основе [5,7]

**Таблица 2** — Динамика инвестиций в основной капитал и доли инвестиций за счет иностранных источников в их общей сумме в Республике Беларусь в 2007–2013 гг.

| Наименование показателей | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Инвестиции в основной капитал – всего, млрд руб. | 26 053,3 | 37 202,3 | 43 377,6 | 55 380,8 | 98 664,9 | 154 442,4 | 209 574,6 |
| в том числе за счет: | | | | | | | |
| иностранных источников | 717,5 | 916,3 | 1206,8 | 2440,1 | 13 432,9 | 15 315,0 | 19 941,2 |
| в процентах к общей сумме, % | 2,8 | 2,5 | 2,8 | 4,4 | 13,6 | 9,9 | 9,5 |

*Источник*: авторская разработка на основе [5]

**Таблица 3** — Технологическая структура инвестиций в основной капитал Республики Беларусь в 2007–2013 гг., %

| Наименование показателей | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Инвестиции в основной капитал, всего, % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| в том числе: | | | | | | | |
| строительно-монтажные работы | 42,1 | 43,2 | 49,0 | 50,2 | 45,0 | 49,4 | 52,1 |
| машины, оборудование, транспортные средства | 45,0 | 43,9 | 39,2 | 38,4 | 45,3 | 41,2 | 36,8 |
| прочие работы и затраты | 12,9 | 12,9 | 11,9 | 11,4 | 9,8 | 9,5 | 11,1 |

*Источник*: авторская разработка на основе [5]

увеличения доли инвестиций в строительно-монтажные работы (табл. 3).

Вплоть до 2010 г. отмечается устойчивое снижение доли инвестиций в машины и оборудование, то есть в создание активной части основных средств субъектов хозяйствования в стране. Доля таких инвестиций сокращается к 2010 г. до 38,4 % с 45 % в 2007 г. При этом доля инвестиций в строительно-монтажные работы увеличивается с 42,1 % в 2007 г. до 50,2 % в 2010 г.

В 2011 г. наблюдается пересмотр инвестиционной политики и изменение структуры инвестиций в пользу активной части основных средств в экономике — доля инвестиций в машины и оборудование возрастает до 45,3 %, возвращаясь к уровню 2007 г. [5].

В то же время все еще остается заметно высокой доля инвестиций в строительство при том, что в Республике Беларусь сохраняется большое число требующих модернизации и готовых к освоению объектов промышленности и иных сфер бизнеса с уже существующими производственными площадями.

Оценка динамики инвестиций в основной капитал по формам собственности (табл. 4) свидетельствует о незначительном снижении степени участия государства в инвестиционной деятельности в стране.

Так, если доля государственных инвестиций в основной капитал в 2007 г. составляет 48,4 %, что свидетельствует о достаточно высокой степени поддержки инвестиционной деятельности в стра-

**Таблица 4** — Инвестиции в основной капитал по формам собственности в Республике Беларусь в 2007–2013 гг., %

| Наименование показателей | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Инвестиции в основной капитал – всего, % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| в том числе по формам собственности: | | | | | | | |
| государственная | 48,4 | 47,3 | 51,5 | 50,0 | 46,2 | 40,0 | 42,5 |
| частная | 48,9 | 50,0 | 46,2 | 47,6 | 48,3 | 53,9 | 51,4 |
| иностранная | 2,7 | 2,8 | 2,3 | 2,4 | 5,5 | 6,1 | 6,2 |

*Источник*: авторская разработка на основе [5]

не государством. В 2012 г. доля государства снижается до 40 % и увеличивается до 42,5 % в 2013 г. При этом возрастает доля частных инвестиций до 53,9 % в 2012 г. и снижается до 51,4 % в 2013 г., а доля иностранных инвестиций — до 6,1 % в 2012 г. и 6,2 % в 2013 г. Наблюдается хоть и не резкое, но изменение структуры инвестиций в основной капитал с увеличением доли частных и иностранных инвесторов. С одной стороны, это обусловлено сокращением расходов бюджетных ресурсов, с другой — все же улучшающимся инвестиционным климатом страны, что приводит к притоку иностранных инвестиций и стремлению частных инвесторов-резидентов к вложениям в развитие бизнеса в стране.

В 2007 г. г источником инвестиций в основной капитал субъектов хозяйствования Республики Беларусь являются собственные средства организации, доля которых составляет 39,5 % от общей суммы источников финансирования. Доля государства в источниках финансирования инвестиций, включая средства внебюджетных фондов, составляет 26,5 %. На долю кредитов банков приходится до 13,9 % источников финансирования инвестиций в основной капитал, из которых только 1,2 % составляют кредиты иностранных банков.

В 2013 г. структура источников финансирования инвестиций в основной капитал несколько меняется в сторону снижения удельного веса бюджетных средств и увеличения прочих источников финансирования (рис. 2).

Так, снижение доли бюджетных источников в структуре финансирования инвестиций в основной капитал в период с 2007 по 2013 гг. составляет 5,8 процентных пункта с 26,5 % до 20,7 %. Несколько снижается и инвестиционная активность самих организаций, как основных субъектов, реализующих инвестиции — их доля снижается в 2013 г. до 37,8 % в сравнении с 39,5 % в 2007 г. В то же время возрастает доля кредитных ресурсов, как источника финансирования инвестиций — с 20,1 % до 24,2 %.

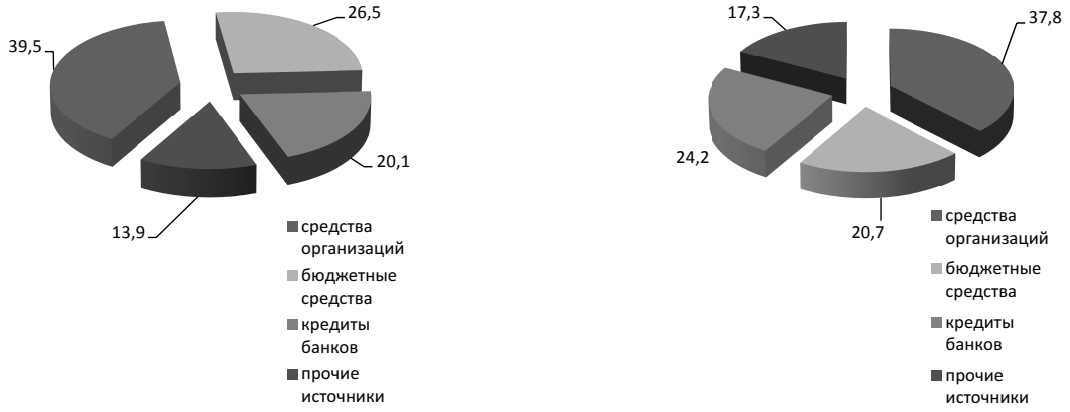
Таким образом, структура источников финансирования инвестиций в основной капитал свидетельствует о частичном снижении активности государства в роли инвестора в то время, как активизируется механизм кредитования, создающий мультипликационный эффект в экономике.

В целом динамика и структура инвестиций в основной капитал характеризуется заметными изменениями в последние годы, свидетельствующими о смене инвестиционной политики в стране, что выражается в трансформации, как технологической структуры инвестиций, так и формах собственности и источниках финансирования инвестиций.

Сопоставление темпов роста показателей инвестиций в основной капитал и прямых иностранных инвестиций в реальный сектор экономики с показателями темпов роста ВВП, прибыли и отгруженной инновационной продукции показывает следующие тенденции (рис. 3).

Вплоть до 2009 г. наблюдается ухудшение ситуации. Видно, что темпы прироста прибыли и отгруженной инновационной продукции либо не превышают темпов роста инвестиций, либо являются отрицательными. Исключением в этот период является 2008 г., когда в экономике можно отметить заметный прирост прибыли, что в свою очередь согласуется с данными о динамике показателя динамической степени инновационности экономики (рис. 1).

К 2010 г. темпы прироста прибыли и отгруженной инновационной продукции, составляя соответственно 23,5 % и 67,8 %, превышают темпы прироста инвестиций в экономику страны. В 2011 и 2012 гг. наблюдается дальнейший прирост прибыли в экономике страны при одновременном положительном изменении показателя динамической степени инновационности эконо-




а) 2007 г. б) 2013 г.

**Рис. 2** — Структура инвестиций в основной капитал по источникам их финансирования в Республике Беларусь (в %).

*Источник*: авторская разработка на основе [5]

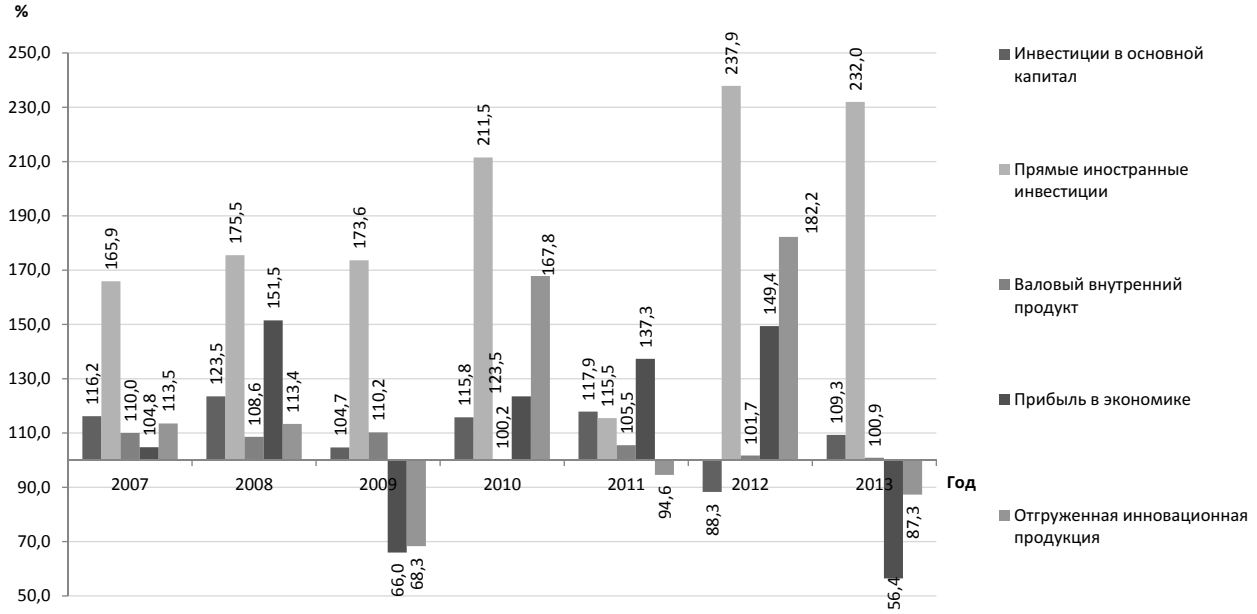



**Рис. 3** — Темпы роста инвестиций и некоторых показателей инновационного развития Республики Беларусь в 2007–2013 гг.

*Источник*: авторская разработка на основе [5]

мики (рис. 1), сохраняются относительно высокие темпы роста ВВП. Снижение темпов роста отгруженной инновационной продукции можно объяснить сложной финансовой ситуацией на валютном рынке страны, что повлекло, в том числе и некоторое ухудшение внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования в этот период, в рамках которой и отгружается большая часть инновационной продукции отечественных предприятий.

Однако, в 2013 г. на фоне негативных тенденций в мировой экономике, прежде всего в России, наблюдаются аналогичные тенденции и в экономике Республики Беларусь. Так происходит незначительный рост ВВП в пределах 1 % и существенное снижение прибыли в экономике до 56,4 % и отгруженной инновационной продукции до 87,3 %.

Таким образом, проведенный анализ некоторых показателей инвестиционной деятельности в Республике Беларусь и ее влияния на инновационное развитие экономики страны позволяют сделать следующие выводы:

– для оценки эффективности инновационного развития страны не всегда достаточно использовать однотипные показатели, поэтому авторами было предложено произвести комплексную оценку сразу нескольких показателей, отражающих изменение затрат, прибыли и ВВП в национальной экономике;

– исходя из предложенного определения инновации, степень инновационности развития может быть определена показателем динамической степени инновационности экономики, динамика которого по результатам анализа свидетельствует о низких результатах инновационного развития;

– создание инновационной экономики подразумевает привлечение и осуществление инвестиций, связь ключевых показателей инновационности развития с которыми была подтверждена высокой корреляцией между отдельными показателями; при этом было показано, что восприимчивость экономики страны к инвестиционным вложениям высокая, и отклик экономики на инвестиционные вложения наступает уже в течение первого года;

– анализ динамики и структуры инвестиций в основной капитал свидетельствует об устойчивом изменении как технологической структуры инвестиций, так и формах собственности и источниках финансирования инвестиций, что постепенно приводит к улучшению показателей инновационного развития до 2013 г.: показатель динамической степени инновационности экономики в 2012 г. превышает 1, увеличиваются темпы прироста прибыли в экономике и сохраняются относительно высокие темпы роста валового национального продукта. Однако в 2013 г. ситуация изменяется в худшую сторону, о чем свидетельствует показатель динамической степени инновационности экономики — ниже 1, а также незначительный рост ВВП в пределах 1 % и существенное снижение прибыли в экономике до 56,4 % и отгруженной инновационной продукции до 87,3 %.

Динамика предложенного к использованию показателя динамической степени инновационности экономики заметно согласуется с динамикой классических индикаторов эффективности развития национальной экономики, исходя из чего использование его как одного из показателей для оценки степени инновационности экономики видится возможным и необходимым.

**Литература**

1. Заулочный, А. В. Оценка уровня инновационного развития и степени инновационности экономических субъектов // Инновационная экономика в условиях глобализации: современные тенденции и перспективы: материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 25–26 апр. 2013 г. [Электронный ресурс] / Междунар. ун-т «МИТСО»; редкол.: Ю. Ю. Королев (гл. ред.) и [др.]. – Минск : Междунар. ун-т «МИТСО», 2013. — 1 электрон. опт. диск. — ISBN 978-985-497-223-7. — С. 273 – 274.

2. Марков, А.В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации / А.В. Марков. – Минск: Право и экономика, 2005. — 370с.

3. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 295 с.

4. Мясникович, М.В. Государственное регулирование инновационной деятельности [Текст]: Учебное пособие / М.В. Мясникович, Н.Б. Антонова, Л.Н. Нехорошева. — Минск: Акад. упр. при през. Респ. Беларусь, 2005. — 235 с.

5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.belstat.gov.by — Дата доступа: 30.08.2014.

6. Управление инновационными процессами в региональных системах / А.И. Короткевич, [и др.]; под науч. ред. В.А. Голуб; Ин-т экономики НАН Беларуси. — Минск: Право и экономика, 2008. — 217 с.

7. Финансы Республики Беларусь 2012: Статистический сборник. — Минск: Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь, 2012. — 596 с.

8. Шумпетер, И. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982 — 429 с.

***Материал поступил в редакцию 10.09.2014.***

# Системный кризис и региональные проблемы модернизации экономики Украины

**Островский Игорь Анатольевич,**
*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Харьковского национального университета городского хозяйства им. А.Н. Бекетова (г. Харьков, Украина)*

**В статье обобщены основные теории экономической модернизации на постсоветском пространстве. Подчеркнута ключевая роль междисциплинарного подхода к анализу модернизационных процессов. Выявлены основные противоречия современной украинской экономики. Проанализированы национальные особенности урбанизации, в частности противоречия развития крупных городов. Рассмотрены особенности формирования городской агломерации «Большой Харьков». Определены наиболее важные направления реформирования жилищно-коммунальной сферы городов. Выделены некоторые фискальные инструменты модернизации городской экономики.**

**The basic theory of economic modernization of the former Soviet Union summarizes in the article. Emphasized the key role of an interdisciplinary approach to the analysis of the modernization process. The basic contradictions of the modern Ukrainian economy. Analyzed national characteristics of urbanization, particularly the contradictions of the major cities. Considered peculiarities of the urban agglomeration «Big Kharkov». Identify the most important directions of reforming housing and communal services of cities. Highlights some of the fiscal instruments to improve urban economy.**

Системный кризис в Украине обострил интерес к стратегическим аспектам дальнейшего развития государства. Несмотря на предмобилизационное состояние экономики, ее модернизация — ключевая задача на современном этапе развития. В широком смысле реализация этой задачи представляет собой комплекс взаимосвязанных направлений, включающих в себя систему национальных интересов, целей и приоритетов общественного развития, проблемы преобразования украинской экономики, ее институционального устройства и содержания социально-экономической политики.

Особое место в решении текущих и стратегических задач социально-экономической модернизации страны занимают регионы. Именно благодаря разнообразию их экономик и возможностей развития обеспечивается рост национальной экономики как единого целого. Ключевые проблемы модернизации регионального развития детально проанализированы в работах П.Т. Бубенко [3], Б.М. Данилишина [5], В.П. Решетило [10] и других исследователей. Новые реалии формирования и развития местных бюджетов после принятия Налогового кодекса Украины рассмотрены в работах С.В. Богачева [2] и А.А. Сунцова [12]. Как всегда острые проблемы региональной действительности заострены в периодических изданиях.

Однако несмотря на то, что проблематика модернизации является сегодня в Украине весьма популярным предметом для анализа и научных дискуссий, пространственно-территориальный ее аспект затрагивается в недостаточной степени. Стало очевидным, что реформирование имеет существенные финансовые и институциональные ограничения. Поэтому анализ старых и выявление новых противоречий приобретает дальнейший смысл. Но изучение противоположных взглядов и обобщение подходов позволяют сделать некоторые важные выводы.

Целью статьи является анализ противоречивых предпосылок дальнейшей модернизации развития регионов Украины, в том числе крупных городов.

Понятие модернизации настолько дифференцировано (модернизацию определяют как обновленческие реформы, форму адаптации и трансформации, особую культуру и т. д.), что практически любые процессы, протекающие в обществе, можно отнести к модернизационным. Это предопределило необходимость выделения отличительных признаков модернизации экономики. Для решения данной задачи использован междисциплинарный подход, в рамках которого

**Таблица** — Уровни модернизации: цели и риски

| Уровень модернизации | Цель | Риски |
|---|---|---|
| Наномодернизация | Изменение отношения индивида к обществу, призванию, обязанностям | Активное сопротивление граждан, социальные волнения и затраты на их преодоление |
| Микромодернизация | Реформа внутри- и межфирменных отношений, корпоративного управления, отношений «предприятие–общество» | Снижение функциональной активности предприятий и вытекающими отсюда последствиями: снижением доходов бюджета, падением роли государства как антикризисного лидера |
| Мезомодернизация | Дефрагментация экономического пространства, выравнивание регионального развития, обеспечение отраслевой консолидации, усовершенствование институциональных систем. | Нарушение иерархии власти |
| Макромодернизация | Создание полномасштабной многоукладной экономики с ускоренным развитием высших технологических укладов, повышение транспарентности и однородности экономического пространства | Увлечение имитационной стороной модернизации |
| Мегамодернизация | Определение и реализация миссии Украины в мировом сообществе | Опасность изоляционизма |

*Источник*: [11, с. 89–90]

доказано, что модернизация является не столько целью, сколько средством формирования новой модели экономики. Взаимовлияние различных наук проявилось в развитии концепций интегрированной [1], системной [7], социальной [8], интерактивной [9] и других видов модернизации.

Системная модернизация должна охватывать основные уровни экономики, от нано- до мега-уровня. Модернизация экономики как системное явление противоречиво сочетает структурные, технологические, институциональные изменения в национальной экономике, направленные на повышение ее конкурентоспособности и обеспечение развития в долгосрочной перспективе. По ресурсам указанные изменения являются конкурирующими, в целом же они обычно сочетаются в определенных пропорциях.

Рассмотрим уровневые аспекты модернизации и связанные с ними риски, концентрируя внимание на цели и рисках соответствующего аспекта модернизации. Выделение уровней модернизации экономики помогает определить целевые ориентиры, слагаемые процесса, условия реализации.

Обобщение и систематизация позволяют определить такие условия успешной реализации проекта модернизации:

– взвешенная оценка ресурсов и возможностей, реальность целей и путей их достижения, то есть разработка четкой стратегии развития;

– макроэкономическая политика, основанная на мобилизации ресурсов для модернизации;

– эффективное взаимодействие с внешней средой модернизации (стратегическими партнерами);

– наличие заинтересованных групп интересов с достаточным властным влиянием, готовностью элиты и общества к изменениям. Страна, осуществляющая модернизацию, сталкивается с многочисленными проявлениями «эффекта блокирования». Сегодняшние события подчеркнули глубину политического противостояния. При таких условиях государственные учреждения не выполняют роли института, стабилизирующего общественную жизнь;

– позитивное восприятие модернизационных перспектив требует формирования соответствующего социального капитала — комплекса связей, поддерживаемых на основе неформальных ценностей, норм и понятий, разделяемых членами социальных групп и создающих критическую массу доверия и социальной поддержки, эффект сотрудничества и взаимодействия.

Основные риски системного модернизационного проекта связаны со следующими моментами:

– отсутствие в обществе спроса на модернизацию. Национальная экономика де-факто распалась на многочисленные территориальные и отраслевые сегменты. Представленные во власти бизнес-группы ориентированы на низкотехнологический экспорт и включены в глобальную экономику как периферийная часть. У населения

отсутствует готовность ограничить потребление, крупный бизнес имеет возможности уменьшить налоговую нагрузку, пользуясь услугами оффшорных зон. Таким образом, налицо конфликт интересов;

– новый этап приватизации (облэнерго, земли сельскохозяйственного назначения, снятие ограничений на приватизацию предприятий авиастроения, объектов портовой инфраструктуры) создает дополнительные возможности для получения сверхприбылей без инноваций и стимулы к сохранению «размытых» прав собственности. Финансовый сектор не заинтересован кредитовать рискованные инновационные проекты, имея более прибыльные альтернативы (например, потребительское кредитование);

– институциональные изменения вызывают сопротивление, так как для бизнеса и населения издержки неформального решения вопросов являются ниже официальных методов деятельности. Коррупция стала институтом, общепринятой нормой поведения. Для властных структур неформальные отношения — это возможность смягчения социальной напряженности, получения бюрократической ренты. Компенсационные меры (кредитно-налоговые и другие льготы, участие государства в финансировании проектов) могут способствовать активизации мотивов к модернизации только в сочетании с неинновационными инструментами конкуренции (коррупционными услугами). Бесполезно, ничего не изменив в перераспределительных механизмах, пытаться предлагать обществу мобилизацию ресурсов для преобразований;

– стоит обратить на такой аспект, как социальная безопасность модернизации. Следствием может стать сокращение работников в базовых областях. Технологическое перевооружение повышает производительность труда в 3–5 раз. Для высвобождающейся рабочей силы необходимо создавать рабочие места в высокотехнологичном секторе. Но из-за недостаточной квалификации работники не смогут там быть задействованными (почти четверть занятых в Украине — представители неквалифицированного труда);

– недостаток ресурсов для реализации анонсированных проектов и программ. Пока модернизация в Украине имеет точечный характер, сводится к фрагментам технологического обновления отраслей, ориентированных на внутренний рынок (сборочные производства, пищевая промышленность, мобильная связь, финансовый сектор, розничные торговые сети). Под влиянием глобальных и геополитических вызовов (рост цен на энергоресурсы, усиление конкуренции) это вынуждены делать металлургия и химическая промышленность, традиционно ориентированные на экспорт. Преобразования происходят по догоняющему сценарию;

– повышенные риски недостатка и распыления ресурсов, отсутствия мотивации к изменениям, бегства капитала и инерционного встраивания предприятий в структуры иностранных ТНК на неприемлемых для страны условиях приобретают все новые формы. Не существует действенных механизмов перераспределения ресурсов из сырьевых производств в высокотехнологические.

Индикативное планирование стимулирует регулярное взаимодействие правительства, бизнеса, профсоюзов, потребителей для укрепления взаимного доверия и координации усилий по изменениям в экономике. Развитие государственно-частного партнерства, распространение системы «электронного правительства», привлечение бизнеса и институтов гражданского общества к мониторингу выполнения государственных услуг, дальнейшие меры по снижению общего уровня трансакционных издержек субъектов национальной экономики (усиление защиты прав собственности, снижение административных барьеров для бизнеса и граждан, борьба с коррупцией) могут также способствовать формированию условий для модернизации.

В основе модернизации экономического пространства регионов должно лежать устойчивое развитие, так как идея целостности жизни в ее многообразии, на которую опирается теория устойчивого развития и современные общенаучные методы исследования и подходы, открывает возможности для осмысления эволюции живого.

Существующие проблемы обострили дискуссии по выявлению рычагов для их преодоления, привлечения дополнительных источников финансирования и внедрения новых обязательных платежей. На уровне регионов эти обсуждения накладываются на старые и хронические проблемы: проявления недофинансирования, старение основных фондов, несовершенство системы управления жилищно-коммунальным хозяйством (ЖКХ).

Безусловно, на первом месте остро стоит проблема модернизации ЖКХ. Уровень износа объектов жилищно-коммунального хозяйства составляет более 60 %. Почти 11 % тепловых сетей находятся в ветхом и аварийном состоянии. Объемы потерь питьевой воды на предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства в городах Украины превышает 30 % от поданной в систему воды. Около четвертой части водопроводных очистных сооружений и каждая пятая насосная

станция (в стоимостном выражении) отработали нормативный срок амортизации. Фактически устарела половина насосных агрегатов, из которых 40 % требуют замены. В аварийном состоянии находятся более 35 % водопроводных и 31 % канализационных сетей [13].

Под реформированием ЖКХ нужно понимать весь спектр действий по следующим направлениям:

– четкое распределение функций между местными администрациями и местными советами;

– ликвидация льгот и переход к адресным дотациям;

– принятие Жилищного кодекса;

– расширение круга организаций собственников жилья, передача им в собственность зданий, земельных участков, на которых они расположены, а также полномочий по их обслуживанию и содержанию;

– демонополизация ЖКХ, образования конкурентной среды и приватизация части объектов;

– усиление контроля над количеством и качеством услуг;

– упрощение требований к предоставлению жилищных субсидий.

Развитие крупных городов с концентрацией растущей численности населения соответствует мировым тенденция урбанистического развития, что обусловливает необходимость инфраструктурного обеспечения жизнедеятельности больших масс людей на компактных территориях. При этом городская инфраструктура жизнеобеспечения Киева, Харькова и других крупных городов (транспорт, энергообеспечение, утилизация отходов, медицинские и образовательные учреждения) теряет возможность удовлетворять потребности населения, численность которого неизменно растет. Дополнительная нагрузка на инфраструктуру без вложения достаточных средств на восстановление приведет к тому, что она быстро деградирует. Сегодня городское хозяйство крупных городов продолжает функционировать преимущественно за счет эксплуатации советского наследия: метрополитенов, мостов, большинства школ, больниц и т. д. Сами города развиваются достаточно стихийно. Это происходит на фоне постоянных конфликтов властей разных уровней, представляющих интересы различных предпринимательских группировок. Планирование и осуществление социально-экономического развития городов осложняется по причине присвоения частными лицами объектов инфраструктуры и земельных участков. Дополнительные сложности связаны с использованием инженерных коридоров, спроектированных еще во времена СССР. Все указанные моменты подчеркивают факторы, снижающие инвестиционную привлекательность крупных городов.

Мировой экономический кризис привел к снижению коррупционного давления больших денег, обеспечивающих текущие интересы бизнеса. Сейчас появляется время для ревизии урбанистической политики в целом. Началом может быть кардинальное реформирование структуры городской власти с отказом от районного звена (районные советы и районные государственные администрации). При современном развитии средств коммуникации необходимость районной составляющей существенно сокращается. Сегодня функции районных чиновников необходимо перераспределить между общегородскими, общественными и частными структурами. Уже сейчас главным источником поступлений в районные бюджеты являются бюджет города. В районах отсутствует достаточная имущественная база и полномочия в сфере земельных отношений, благоустройства, местного налогообложения и тарифообразования. Кроме того, нужно стимулировать общественную активность при создании органов самоорганизации населения, например, советов микрорайонов, передавая им часть полномочий и средств для проведения работ по благоустройству и озеленению города, а также согласования землеотвода.

Еще одним направлением урбанистической политики является проектирование и создание новой административной единицы — Харьковской агломерации, или «Большого Харькова». Уже сейчас жители населенных пунктов, расположенных вокруг города, преимущественно работают в Харькове, уплачивая соответствующие налоги. Одновременно они создают нагрузку на инфраструктуру в собственных поселках и малых городах, истощая ее. Городу нужны новые территории. Поэтому разработка нового генерального плана должна вестись с учетом развития Харьковской агломерации.

Любая модернизация — это принятие и введение новых правил игры, изменение степени влияния, ответственности, распределения функций центральных и местных органов власти, реализация новых принципов тарифообразования, внедрение системы имущественной ответственности и контроля за качеством услуг. Главное — перераспределение финансовых потоков, в том числе на региональном уровне. Остановимся на прогнозируемых противоречиях введение налога на недвижимость.

Налог на недвижимость — местный фискальный инструмент. Для многих стран налог на не-

движимость является основным источником финансирования строительства инфраструктуры.

Например, местные бюджеты Великобритании получили от налога 24,6 млрд фунтов стерлингов, что составило 4,5 % всех доходов консолидированного бюджета страны. Плательщик может обратиться к властям с запросом, что было построено в его районе за счет налоговых поступлений. Причем данные плательщику направляют в письменном виде на домашний адрес [4].

Однако превращение налога в мощный источник финансирования местных бюджетов создаст необходимые предпосылки для перераспределения средств на социальные нужды в рамках бюджетной системы. Правительства многих стран уже давно используют рыночную стоимость жилья как базу для ее налогообложения.

Налог на имущество в Западной Европе действует еще со времен Римской империи. В Германии налог при покупке недвижимости составляет 3,5–5 % от ее кадастровой стоимости, налог на содержание недвижимости — 0,5–1,5 %. При этом ставки в Германии считаются одними из самых низких в Европе. В Испании владельцам жилья приходится платить в год два налога: муниципальный — 0,4–1,1 % от кадастровой оценки жилья и налог на имущество — 0,2–2,5 %. Для последнего базой может быть и кадастровая стоимость объекта, и его рыночная цена. В США начали взимать налоги на собственность почти 180 лет назад. Размер ежегодного налога на недвижимость здесь составляет 1–2 % от цены продажи объекта [6].

Сегодняшнюю редакцию ст. 265 Налогового кодекса Украины критикуют по многим позициям, начиная с объекта обложения. Концептуальными недостатками является то, что недвижимость облагается налогом не на базе ее стоимости, а на базе площади. Украинские местные органы уже жалуются, что денег от налога на недвижимость будет маловато.

Важным источником пополнения местных бюджетов может стать возможность получения определенного процента от налогообложения доходов физических лиц на основании внедрения прогрессивной шкалы. Сегодня в Украине действует одна из самых низких в Европе ставок налогообложения доходов физических лиц. При этом распространяется она (до 10 необлагаемых минимумов — ставка 15 %, а от 10 минимумов — 17 %) на все доходы физических лиц независимо от их объема. Очевидно, что ставку налога можно повысить для высоких доходов. Между тем на существенный объем доходов от таких изменений вряд ли можно рассчитывать именно в нашей стране, где доля зарплат, выплачиваемых нелегально, практически не изменилась. Поэтому увеличение налогового давления на фонд оплаты труда может не так обеспечить бюджет новыми поступлениями, как ухудшить и без того непростую ситуацию с теневым сектором экономики.

Ресурс пополнения казны путем реформирования налоговой системы не исчерпан. И важно, чтобы решение о введении дополнительных налогов, видоизменения налоговых ставок и объектов налогообложения принимались не под политическую конъюнктуру или очередные выборы.

**Литература**

1. Акаев, А.А. О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 года / А.А. Акаев // Вопросы экономики. — 2012. — № 4. — С. 97—116.

2. Богачов, С.В. Проблеми й перспективи формування місцевих бюджетів у великих містах (у світлі реформування податково-бюджетного законодавства України) / С.В. Богачов // Схід. — 2011. — № 1. — С. 8–12.

3. Бубенко, П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку: монографіія / П.Т. Бубенко. — Харків: ХНАМГ, 2008. — 295 с.

4. Гетманцев, Д. «Долгожданный» налог на недвижимость /Д. Гетманцев // Зеркало недели. — 2012. — № 3. — С. 7.

5. Данилишин, Б. Регионализм в Украине: реальность и перспективы / Б. Данилишин // Зеркало недели. — 2012. — № 22. — С. 6–7.

6. Дєнков, Д. Податок на нерухомість: палац за ставкою халупи /Д. Дєнков [Электронний ресурс]. — Режим доступа: http://www.epravda.com.ua/publications/2011/05/23/286587. — Дата доступа: 30.08.2014.

7. Клейнер, Г.Б. Системная модернизация российской экономики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.kleiner.ru/arpab/sisorikros_2011.html. — Дата доступа: 31.08.2014.

8. Лібанова, Е.М. Соціальні проблеми модернізації української економіки / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. — 2012. — № 1 (17). — С. 5–22.

9. Полтерович, В.М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации / В. М. Полтерович // Вопросы экономики. — 2009. — № 6. — С. 4–2.

10. Решетило, В.П. Синергия становления и развития региональных экономических систем: монография / В.П. Решетило; Харк. нац. акад. город. хоз-ва — Х.: ХНАМГ, 2009. — 218 с.

11. Рустамов, Э. Принципы эволюционной модернизации переходных экономик / Э. Рустамов // Вопросы экономики. — 2009. — № 7. — С. 85–96.

12. Сунцова, О.О. Місцеві фінанси / О.О. Сунцова. — К.: ЦУЛ, 2010. — 488 с.

13. Череп, В. Реформа середовища, в якому живемо [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://www.partyofregions.org.ua/faces/45ba093435068/view. — Дата доступа: 15.08.2014.

***Материал поступил в редакцию 10.09.2014.***

# Научно-технический прогресс в СЭЗ Китая

**Ван Чао,**
*аспирант кафедры международного менеджмента*
*Белорусского государственного университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье рассматривается проблематика научно-технического прогресса в свободных экономических зонах (СЭЗ) Китая, в т. ч. задачи развития научно-технического потенциала. Обосновывается вывод о том, что СЭЗ являются хорошей платформой для развития науки и техники, которые, в свою очередь, способствуют быстрому развитию СЭЗ.**

**Special economic zones (SEZ) provided a good platform for the development of science and technology, on the contrary, the science and technology promoted the rapid development of SEZ. Therefore, this paper introduces the technological development of China's special economic zones to solve the problems and difficulties in the development of SEZ through exploitaing the potential of technological development.**

Под научно-техническим прогрессом (НТП) понимается непрерывный процесс количественного роста и качественного совершенствования всех элементов общественного производства, а также совершенствование методов их соединения в процессе производства на базе новейших достижений науки и техники.

Развитие научно-технического прогресса является главной задачей экономик стран, что обусловлено необходимостью создания новой техники и модернизации действующих основных производственных фондов, увеличения числа механизированных и автоматизированных производств, создания и применения новых видов сырья, топлива, энергии и материалов, выпуска новой высококачественной продукции, применения научной организации труда и оптимизации управления производством, повышения уровня квалификации работников и т. д.

Основу развития научно-технического прогресса составляют фундаментальные и прикладные научные разработки, которые направлены на создание новых и / или совершенствование уже применяемых технологий. Нынешний этап развития НТП в международной практике получил название научно-технической революции (НТР) [1].

В условиях бурного развития научно-технических технологий и роста международной конкуренции на первый план выходят проблемы соответствия производимой продукции современным требованиям потребителей. Деятельность правительства Китая в данной сфере направлена на стимулирование разработки передовых технологий, внедрение достижений науки и техники в промышленное производство. Важная роль в реализации данной политики отводится СЭЗ, где действуют особые, льготные, условия хозяйствования для национальных и иностранных предпринимателей, стимулирующих развитие наукоемких компаний как в отдельном регионе, так и в стране в целом.

Создание СЭЗ в различных регионах Китая позволяет не только решить проблемы конкретного региона за счет ускорения темпов социально-экономического развития и снижения уровня безработицы, но и усилить процессы модернизации экономик регионов за счет привлечения прямых иностранных инвестиций [2].

В общем виде решаемые СЭЗ задачи по вопросам развития научно-технического потенциала можно распределить по следующим направлениям:

1. **Экономическое развитие**. Осуществляется путем привлечения прямых иностранных инвестиций за счет действия льготных условий ведения бизнеса, эффективной нормативно-правовой базы, устранения различных административных барьеров, эффективного использования частного и государственного капитала. Данные меры направлены на увеличение внешнего товарооборота, рационализацию импорта, создание импортозамещающего механизма в производстве товаров, совершенствование конкуренции на внутренних рынках Китая, увеличение числа валютных поступлений в бюджет страны и регионов.

**Таблица 1** — Специализированные административно-экономические образования, действующие в Китае в 2013 г.

| Образования | Названия |
|---|---|
| СЭЗ | Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь, Хайнань, Шанхай |
| Зоны технико-экономического развития (ЗТЭР) | Насчитывает более 95 зон. К ним относятся: Пекин, Гуанчжоу, Тяньцзинь, Далянь, Харбин, Урумчи, Ухань, Чунцин, Ханчжоу, Шэньян, Чанчунь, Инкоу и другие крупные города |
| Технопарки | Более 80: технопарк «Чжунгуньцунь» в Пекине; парк высоких технологий «Чжанцзян» в районе Пудун г. Шанхай; парк высоких технологий в г. Тяньцзинь; открытая зона высоких технологий в г. Нанкин; открытая зона высоких технологий в г. Чэнду; открытая зона высоких технологий в г. Гуанчжоу и др. |
| Свободные таможенные зоны (СТЗ) | Шанхай, Тяньцзинь, Далянь, Гуанчжоу, Нинбо, Чжанцзяган, Хайкоу, Сямэнь, Фучжоу, Циндао, Шаньтоу, Чжухай, Шэньчжэнь |
| Зоны приграничного экономического сотрудничества государственного уровня | В городах Хэйхэ, Суйфэньхэ, Маньчжоули, Эрлянь, Хуэйчунь, Даньдун, Инин, Болэ, Тачэн, Пинсян, Дунсин, Жуйли, Ваньтин, Хэкоу |

*Источник*: составлено автором

2. **Социальное развитие**. Осуществляется путем принятия эффективных мер по развитию специализированных зон, повышению занятости населения, уровня квалификации рабочей силы за счет изучения и реализации международных эффективных моделей управления финансами, формирования современной культуры менеджмента, ориентированного на международные требования к технологиям управления капиталом и трудовыми ресурсами, обеспечение населения высококачественными товарами.

3. **Научно-технический прогресс**. Осуществляется путем разработки и внедрения передовых технологий, усиления инновационных процессов, повышения уровня наукоемкости производимых товаров и услуг, привлечения специалистов к работе над высокотехнологичными проектами, оптимизации работы основных производственных фондов и инфраструктуры наукоемких организаций.

На территории Китая функционируют следующие основные административно-экономические образования со льготными режимами (табл. 1).

Сегодня спектр работы СЭЗ значительно расширился, на основе их положительного опыта в Китае стали создаваться иные административные объединения, специализирующиеся на определенных отраслях экономики. В частности, большое распространение получили технопарки и зоны технико-экономического развития. Это обусловлено необходимостью модернизации китайской экономики и усиления инновационного потенциала страны. СЭЗ продолжают играть значительную роль в развитии экономики, и об этом свидетельствуют данные табл. 2.

Согласно данным табл. 2, внешнеторговый оборот СЭЗ в 2013 г. увеличился на 9,7 % по сравнению с 2013 г. и составил 631,63 млрд долл., в т. ч. сумма экспортной выручки составила 384,38 млрд долл., темп роста — 112,4 %, сумма импортной выручки — 307,25 млрд долл., темп роста данного показателя составил 112,3 %.

Выгодные условия ведения бизнеса в СЭЗ позволяют зарубежным инвесторам не только строить высокодоходный бизнес, но и разрабатывать новые конкурентоспособные виды продукции, для производства которых в Китае создана оптимальная инфраструктура. Введение дополнительных мероприятий по развитию и модернизации инфраструктуры в СЭЗ, а также применение новых льгот для иностранных инвесторов, работающих в сфере нанотехнологий, формируют эффективный режим наибольшего благоприятствования. Регулирование этого режима осуществляется международными договорами, в соответствии с которыми представители всех иностранных государств, осуществляющих свою экономическую деятельность в СЭЗ Китая, пользуются равными правами — т. е. не создается дискриминационных условий. Национальный режим представляет собой порядок, согласно которому иностранные инвесторы имеют равные права между собой и с китайскими инвесторами [1].

Рассмотрим экономические факторы, влияющие на уровень развития инвестиционной деятельности в рамках СЭЗ. К основным социальным факторам, затрудняющим развитие научно-технического процесса в СЭЗ Китая, являются:

**Таблица 2** — Внешняя торговля СЭЗ КНР в 2013 г., млрд долл.

| СЭЗ | Стоимость (млн долл.) | | | Прирост (%) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Товарооборот | Экспорт | Импорт | Товарооборот | Экспорт | Импорт |
| Шэньчжэнь | 470,78 | 278,36 | 201,42 | 13,7 | 11,5 | 16,9 |
| Сямэнь | 75,38 | 49,38 | 31,00 | 6,7 | 7,1 | 5,9 |
| Чжухай | 48,7 | 25,63 | 27,04 | -10,6 | -9,2 | -11,1 |
| Шаньтоу | 8,9 | 6,3 | 3,1 | 0,4 | 3,9 | -6,9 |
| Хайнань | 16,33 | 4,14 | 13,19 | 13,3 | 24,7 | 9,5 |
| Всего | 612,17 | 351,6 | 282,5 | 9,8 | 9,2 | 15,8 |

*Источник*: 2013 — Доклад о развитии СЭЗ Китая [3]

проблематика межнациональных отношений; возникновение социально-политических конфликтов; наличие острых социальных проблем; плохая экологическая ситуация и другие факторы неопределенности и социальной уязвимости. Решение этих проблем или снижение уровня их накаленности позволяет значительно увеличить объем привлекаемых инвестиций. Это обстоятельство играет особую роль для развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

В условиях неблагоприятного режима ведения бизнеса иностранные инвесторы могут принимать установленные законом защитные меры. К ним относятся [4, с. 136]:

1. Ограничение деловой практики. Используется иностранными инвесторами в случаях необходимости защиты своих экономических интересов, в т. ч. в сфере организации сбыта экспортных товаров через сбытовые сети фирмы и др.

2. Трансфертное ценообразование. Данный механизм формирования внутрифирменных цен может быть использован иностранными инвесторами для увеличения прибыли посредством закупки сырья и материалов у управляющей компании и реализации произведенной ей в СЭЗ продукции по низким ценам.

Успех проводимой в КНР политики в сфере регулирования, функционирования и развития СЭЗ обусловлен возросшими в разы объемами привлеченного иностранного капитала. Разработанные и реализованные государственные программы по развитию СЭЗ достаточно точно отражали желания иностранных инвесторов и позволили выработать общую тенденцию поведения государственных служб по формированию благоприятных условий ведения бизнеса.

Функционирование СЭЗ преследует цели макроэкономического характера: привлечение иностранных капиталов и технологий, рост экспортных доходов и занятости и др. Интересы иностранных инвесторов имеют микроэкономический характер: максимизация прибыли и минимизация издержек, расширение рынков, диверсификация и др. Стремлению Китая ускорить процесс формирования эффективного национального промышленного комплекса с помощью создания СЭЗ противостоит тенденция к перебазированию в развивающиеся страны неперспективных и трудоемких производств.

Инвестируя в компании, функционирующие в СЭЗ, иностранные инвесторы зачастую не планируют переносить туда новейшие технологии или НИОКР. На практике ввозимое в зоны оборудование, в большинстве случаев, отстает от современных аналогов в высокоразвитых странах, что, безусловно, является серьезной проблемой для экономики Китая. Накопление морально устаревших производственных фондов в СЭЗ определяет общее отставание страны от передовых технологических стандартов. Усиление мотивации иностранных инвесторов к удержанию передачи новых технологий в рамках внутрифирменного разделения труда в наибольшей степени отражает такая организационная форма инвестирования, как филиалы иностранных компаний, которые находятся в их полной собственности. В случае создания совместного предприятия к инвестору применяются меры ограничительной деловой практики. Для решения этой проблемы в перспективе предлагается внедрение современных систем контроля качества производимой продукции, использование эффективных методов управления, повышения конкурентоспособности экспорта [5, с. 41].

Слабое стремление зарубежного бизнеса инвестировать крупные капиталовложения в долгосрочные проекты обусловлено их отношением к использованию местных источников снабжения компонентами. Как показывает практика, в первые годы функционирования специализированных зон национальная промышленность не может удовлетворить всех потребностей предприятий с иностранным участием в сырье и компонентах

необходимого качества, а также в оборудовании, совместимом со стандартами развитых стран.

Внутрифирменная торговля компонентами обусловлена необходимостью снижения себестоимости производимой продукции, а также эффективным инструментом выведения из-под налогообложения значительной части полученной прибыли. Утаивание доходов в большинстве случаев происходит через использование трансфертного ценообразования, а также выплаты центральным фирмам процентов по кредитам, аренде, лизингу и другим видам платежей за использование технологий, ноу-хау и товарных знаков [6].

Вышеописанные проблемы, связанные с развитием инновационных отраслей, значительно затрудняют рост валютных поступлений в СЭЗ. В состав показателей роста экспорта входят и валютные затраты на оплату приобретаемого импортного сырья, материалов и оборудования. Они имеют тенденцию к увеличению посредством воздействия трансфертных цен. Как следствие — произведенная непосредственно в СЭЗ добавочная стоимость обычно не превышает 25 % от стоимости произведенного товара.

На практике основная часть прибыли иностранных предприятий не реинвестируется в СЭЗ, а переводится за границу. Соответственно, валютная выручка, которая формируется из налогов, не может быть большой, т. к. применяется льготный режим налогообложения. Из-за этого валютные доходы Китая формируются частично за счет сумм, которые иностранная компания выплачивает рабочим в виде заработной платы. Примером может служить деятельность СЭЗ в Южной Корее и Малайзии, где на заработную плату приходится около 50 % всех валютных поступлений от СЭЗ. Вторым источником поступления валютной выручки обычно считаются расчеты по поставкам электроэнергии для организаций. В итоге наращивание валютных доходов в таких условиях принимает ограниченный характер.

С разрешения местных органов власти предприятиям по производству экспортной и / или высокотехнологичной продукции могут быть предоставлены следующие льготы: сокращение или полное освобождение от платежей за использование земли, воды, электричества, газа, интернета, аренду помещений и др. Организации-участники СЭЗ могут реализовывать продукцию на внутреннем рынке Китая через собственные сети или привлекать посреднические государственные структуры. Самостоятельно устанавливая цены на производимую продукцию, резиденты СЭЗ должны обязательно учитывать рекомендации местных ведомств, в функции которых входит контроль цен. По общему требованию цены на продукцию резидентов СЭЗ должны соответствовать ценам на аналогичные товары других предприятий КНР. Такая практика также заставляет задуматься над совершенствованием механизмов стимулирования научно-технического прогресса в СЭЗ.

**Выводы**

Свободные экономические зоны могут рассматриваться как инструмент стимулирования научно-технического прогресса, проведения в Китае эффективной научно-инновационной и инвестиционной политики. На территории современных СЭЗ успешно создаются и функционируют различные научные организации и объединения, руководством которых применяются новые механизмы и возможности привлечения инвестиций в развитие приоритетных наукоемких отраслей, направленных на инновационный, ресурсосберегающий, социально-ориентированный характер экономики.

**Литература**

1. Ли, Ян. Зоны развития новых и высоких технологий в КНР : дис. … канд. экон. наук : 08.00.14 / Ян Ли. — М., 2008. — 195 л.

2. Чжан, Фэн. Особые экономические районы КНР / Фэн Чжан, Хойдон Тао // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та. — 2008. — № 4. — С. 96–101.

3. ИТао, Тао. 2013 — Доклад о развитии СЭЗ Китая / Тао ИТао, Юань ИМин // Социальных наук Пресс, 2013. — 436 с.

4. Шумаев, В. А. Опыт Китая по привлечению иностранных инвестиций путем организации особых экономических зон / В. Е. Шумаев // Инноватика и экспертиза : науч. тр. / Федер. агентство по науке и инновациям, Федер. гос. учреждение «Науч.-исслед. ин-т — Респ. исслед. науч.-консультац. центр экспертизы» (ФГУ НИИ РИНКЦЭ). — М., 2011. — № 1. — С. 134–143.

5. Юй, Сунь. Особенности привлечения иностранных инвестиций в экономику КНР / Сунь Юй // Соврем. гуманитар. исслед. — 2007. — № 3. — С. 41–42.

6. Цян, Чэнь. Государство в инновационной экономике Китая / Чэнь Цян. — Брянск : Дельта, 2012. — 161 с.

***Материал поступил в редакцию 04.09.2014.***

# Развитие защитного подхода в экосесенте

**Козаченко Анна Владимировна,**
*доктор экономических наук, профессор,*
*заведующая кафедрой менеджмента и экономической безопасности*
*Восточноукраинского национального университета им. В. Даля*
*(г. Луганск, Украина)*

**Адаменко Татьяна Михайловна,**
*кандидат экономических наук, докторант кафедры менеджмента и экономической безопасности*
*Восточноукраинского национального университета им. В. Даля*
*(г. Луганск, Украина)*

**Показана необходимость дальнейшего развития защитного подхода в экосесенте, отправной точкой которого является уточнение базовой категории понятийно-категориального аппарата экосесента «угроза». Приведены исходные посылки уточнения категории «угроза», основной из которых является доминирование внешней среды (или «среды обитания» предприятия) в формировании угроз. Использование понятия «среда обитания» предприятия послужило основанием для формирования положений энвайронментального экосесента — системы представлений об экономической безопасности предприятия в контексте признания источником угроз внешней среды (или «среды обитания» предприятия), составляющих научные основы, характеристики и параметры управления системой экономической безопасности предприятия, определяющие назначение и функции системы в энвайронментальном экосесенте. Рассмотрены идентификационное и квантификационное направления исследований в проекции идеи энвайронментальности в область проблематики экосесента. Представлены положения предлагаемого подхода к квантификации экономической безопасности предприятия на основе соответствия состояния его внутренней среды состоянию внешней среды его деятельности.**

**The necessity of further development of protective approach in ecosecent is shown. Elaboration of "threat" as a base category of ecosecent thesaurus is considered as the main point of protective approach. The backgrounds of elaboration of "threat" category are considered. Dominating of external environment (enterprise "habitat") in threats forming is considered as the main of such backgrounds. The notion "enterprise habitat" allowed to form the content of environmental ecosecent. The environmental ecosecent is defined as the system of knowledge about the enterprise economical security in the context of considering the enterprise external environment (enterprise habitat) as the source of threats. The content environmental ecosecent includes scientific basis, characteristics and management indicators of enterprise security system that define the purpose and functions of such system in environmental ecosecent. The identifying and quantifying directions of researches in the projection of environmental idea to the problems of ecosecent are defined. The content of approach to quantify the enterprise economical security basing on the compliance of its internal environment to external environment of its activity is shown.**

В современных условиях деятельности предприятия существенно актуализировалась проблематика его экономической безопасности. Вызвано это комплексом причин: существенным усложнением условий деятельности предприятий, вызванным повышением интенсивности конкуренции, глобализацией экономики, борьбою за ресурсы, повышением требованием потребителей, высокими темпами коммерциализации инноваций, высокой динамичностью внешней среды. Сформировалась научная дисциплина, изучающая экономическую безопасность предприятия — экосесент (*ekosesent* — от англ. «economic security of enterprise»; некоторые авторы используют также русскоязычный аналог термина «безопасностеведение»).

Изучение экономической безопасности в исследованиях и практической деятельности в пост-

советских странах началось в 90-х гг. прошлого столетия. Катализатором этих исследований послужил, безусловно, резкий переход от экономики административно-централизованного типа к рыночной экономике, причем в отсутствие необходимого трансформационного периода. Резкое изменение системных условий деятельности украинских предприятий обусловило появление понятия «угроза» и, соответственно, необходимости защищаться от нее. Поэтому неудивительно, что первоначально в науке об экономической безопасности возник защитный подход, системными понятиями которого стали понятия «угроза», «защита», «защищенность». В современном экосесенте защитный подход получил достаточно широкое распространение и в настоящее время занимает ключевые позиции. Не случайно, существующее назначение системы экономической безопасности предприятия базируется именно на защитном подходе (комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на защиту интересов предприятия от внешних и внутренних угроз [8, с. 32]).

Защитный подход за время его использования значительно эволюционировал, пройдя в своем развитии от способов сохранения коммерческой тайны и защиты информации предприятия до обеспечения защищенности (деятельности, ресурсов, интересов) предприятия. Однако следует констатировать, что развитие защитного подхода в последние годы значительно замедлилось. Возможно, одной из причин этого является поиск новых подходов в экосесенте к пониманию и обеспечению экономической безопасности предприятия (ресурсно-функциональный [11], гармонизационный [7]). Хотя развитие защитного подхода протекало несколько бессистемно (одним проблемам уделялось значительное внимание, а исследование целого ряда вопросов осталось незавершенным, что в какой-то мере поспособствовало «замораживанию» защитного подхода на уровне «нулевых» нового столетия), возможности защитного подхода не исчерпаны. Его достоинства необходимо развивать, и это развитие должно начинаться с уточнения понятийно-категориального аппарата, в частности, базовых категорий, к числу которых относится понятие «угроза».

Определениям понятия «угроза», получившим наибольшее распространение, присущи общий характер, расплывчатость формулировки и отсутствие критериев распознавания. В наиболее типичных определениях понятие «угроза» рассматривается как:

– конкретная и непосредственная форма опасности или совокупность условий и факторов, которые создают опасность интересам предприятия [11, с. 43];

– процессы и явления экономического, социального и правового характера, действие которых вызывает нарушение стабильности производства и развития предприятия [14, с. 476];

– готовность (намерение), сопровождающаяся возможностью одного из субъектов нанести ущерб интересам другого субъекта с целью разрешения противоречий, сложившихся между ними, и получения односторонних преимуществ [4].

Из приведенных определений смысловой нагрузке термина «угроза» полностью или частично соответствует последнее, поскольку в словарях «угроза» определяется как определенным способом выраженное намерение нанести физический, материальный или иной вред какому-либо лицу или общественным интересам [15]. Императивом в данном случае является намеренность нанести вред. Иные определения понятия «угроза» более соответствуют смыслу термина «опасность». Опасность рассматривается как возможность возникновения ситуации (одноактность и неповторимость возникновения множества событий), при которых обстоятельства или их сочетание могут таким образом повлиять на сложную систему, что приведет к ухудшению или невозможности ее функционирования и развития [6], как вероятность, возможность того, что может произойти какое-то нежелательное событие [10]. Можно утверждать, что определению понятия «угроза» в понятийно-категориальном аппарате экосесента присуща некоторая смысловая неточность. Однако такая смысловая неточность уже достаточно прочно укрепилась в экосесенте и настаивать на ее исправлении нет смысла.

Уточнение базовой категории защитного подхода «угроза» базируется на следующих посылках:

– во внешней среде деятельности предприятия постоянно происходят разнообразные процессы, явления, события, ситуации, которые во взаимосвязи и взаимозависимости образуют определенные тенденции, формирующие условия деятельности всех субъектов хозяйствования. Тенденции, формирующиеся в национальной экономике, в значительной мере обусловлены тенденциями в мировой экономике;

– процессы, явления, события, ситуации во внешней среде предприятия вызывают изменения в поведении субъектов внешней среды, чья

деятельность непосредственно связана с предприятием. Изменившееся поведение таких субъектов внешней среды может как положительно, так и отрицательно влиять и на деятельность предприятия, и на его экономическую безопасность. Угрозы деятельности предприятия возникают при взаимодействии с субъектами внешней среды, если их измененное поведение, которое формируется под действием процессов, явлений, событий и ситуаций во внешней среде деятельности предприятия, может негативно повлиять на его экономическую безопасность (например, поставщик повышает цены на сырье и материалы, государство вводит новые регулятивные акты, банки повышают процентную ставку на кредиты и т. д.);

– изменение поведения субъектов внешней среды, чья деятельность непосредственно связана с предприятием (субъекты рыночной инфраструктуры, бизнес-партнеры, государство и т. д.), заставляет его вносить изменения во внутреннюю среду. Для любых изменений в системе необходима некая движущая сила. Предприятие как система достаточно инертно: если нет движущих сил, то нет необходимости вносить изменения во внутреннюю среду — переходить к новым технологиям, осваивать новые виды продукции и способы организации производства, повышать квалификацию персонала и т. д.;

– вносимые во внутреннюю среду предприятия изменения под влиянием изменений во внешней среде, по сути, являются формой защитной реакции предприятия на изменившееся поведение субъектов внешней среды, чья деятельность непосредственно связана с предприятием.

– угрозы деятельности предприятия формируются преимущественно в его внешней среде, то есть угрозы деятельности — это всегда внешние угрозы. Незначительные исключения существуют, но они носят частный характер и обусловлены действиями должностных лиц предприятия, отражающих их личностные особенности и собственное понимание отношений предприятия с субъектами внешней среды его деятельности;

– внутренние угрозы деятельности предприятия как самостоятельный вид угроз не существуют. Внутренние угрозы возникают в том случае, если в деятельность предприятии не внесены определенные изменения в связи с высокой степенью вероятности реализации внешних угроз;

– действие внутренних угроз в отсутствие реальных изменений в деятельности предприятия приводит к снижению уровня соответствия состояния внутренней среды состоянию внешней среды.

Таким образом, процессы, явления, события и ситуации во внешней среде деятельности предприятия опосредованно создают угрозы экономической безопасности предприятия и влияют на нее через изменение поведения субъектов внешней среды, чья деятельность непосредственно связана с предприятием. Предприятие путем реактивной или проактивной, активной или пассивной политики изменений во внутренней среде должно определенным образом отреагировать на изменение поведения субъектов внешней среды, чья деятельность непосредственно с ним связана.

Следовательно, угрозы деятельности предприятия формируются во внешней среде и их следует рассматривать как такое изменение поведения субъектов внешней среды, которое может негативно повлиять на условия и результаты деятельности предприятия, замедлить или затормозить его развитие.

Утверждение о доминирующей роли внешней среды в защитном подходе в экосесенте обусловливает необходимость рассмотреть ее подробнее.

В теории управления предприятие признано открытой системой, исходя из чего внешняя среда оказывает на его деятельность существенное влияние, заставляя вносит изменения во внутреннюю среду. Внешняя среда в теории управления рассматривается как совокупность элементов, условий, факторов и сил, которые прямо воздействуют на предприятие извне, тем самым меняя его поведение [9, с. 56]. Но такое определение понятия «внешняя среда» в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия является достаточно общим, поскольку неясно, о каких элементах идет речь, каким образом создаются условия и о каких силах идет речь. Поэтому в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия внешнюю среду следует рассматривать с позиций институционализма как совокупность субъектов, действующих по формальным и неформальным правилам, чье поведение изменяет условия деятельности предприятия и вынуждает его вносить изменения во внутреннюю среду.

Исходя из признания очевидности связи прогресса в экономическом развитии на всех структурных уровнях экономической системы и прямой зависимости эффективного функционирования предприятия от уровня развития институтов [12], можно сделать обоснованное предположение о зависимости экономической безопасности как важнейшей потребности предприятия от влияния институциональных условий на его деятельность. Такое предположение, несмотря

на обширные исследования вопросов влияния институциональных условий на деятельность предприятия, является основанием для формулирования новой проблемы в экосесенте — изучение экономической безопасности предприятия с позиций институционализма. Актуальность проблемы подтверждается необходимостью продолжения исследований преимуществ и инструментов институциональной экономики в разнообразных аспектах. Применительно к экосесенту это позволяет учесть влияние упущенных в теории управления факторов внешней среды деятельности предприятия, в том числе социального и культурного характера. Важнейшей характеристикой таких исследований является «неформальная институционализация» (термин В.Я. Гельмана [5, с. 6]), то есть преобладание неформальных норм и правил над формальными институтами, что стало исходом ряда экономических и политических трансформаций. Преобладание формальных институтов в институциональной среде обеспечивает верховенство права [5, с. 6], а при господстве неформальных институтов формальные в лучшем случае являются их фасадом или не имеют значения [2].

Совокупность субъектов внешней среды деятельности предприятия весьма разнообразно: государство, конкуренты, бизнес-партнеры (поставщики и потребители), субъекты рыночной инфраструктуры (банки, страховые компании). Их совокупное поведение в национальной и международной экономике обусловливает не только прямое воздействие на предприятие, но и формирует определенные тенденции в экономике, создает определенные ситуации, формирует определенные события, которые в теории управления [9, с. 61] получили название факторов косвенного воздействия. По сути, изменения, происходящие во внешней среде деятельности предприятия, выступают катализатором изменений во внутренней среде. Иными словами, изменения во внутренней среде предприятия носят принудительный характер. Их целью является обеспечение соответствия состояния внутренней среды предприятия состоянию внешней среды его деятельности.

Внутреннюю среду предприятия составляют совокупность встроенных элементов, которые определяют его способность и степень интеграции во внешнюю среду. Внутреннюю среду рассматривают как в статичном состоянии, выделяя состав элементов (цели и задачи предприятия, работники и применяемые в производстве технологии, финансовые и информационные ресурсы) и организационную культуру, так и в динамике, изучая процессы, протекающие под действием ряда факторов [9, с. 56].

Доминирование внешней среды в защитном подходе обусловливает необходимость формирования в экосесенте совокупности положений по изучению внешней среды относительно конкретного предприятия, его взаимодействия и взаимосвязи с субъектами внешней среды, изменения их поведения, с одной стороны, под влиянием разнообразных экономических, политических и социальных процессов, явлений, событий и ситуаций, а, с другой стороны, оказывающим на них влияние (если не формирующим их). Иными словами, речь идет о дальнейшем развитии теории управления в контексте экономической безопасности предприятия. Такой взгляд подтверждает тенденцию конвергенции в современной науке, когда положения одной науки дополняются, расширяются и совершенствуются в контексте потребностей другой. С этой позиции обращает на себя энвайронментальность (от англ. *environment* — среда обитания, природная и социальная), характеризующая взаимодействие общества со средой своего обитания. Энвайронментальная ориентация проявилась в социологии, философии, политэкономии, правоведении, этике и эстетике (например, экологическая или энвайронментальная социология, оформившаяся как самостоятельная дисциплина в 1992 г. [17], энвайронментальная экономика [18]).

Если энвайронментальная социология, являясь комплексной и междисциплинарной наукой, разрабатывает научные основы и нормативы управления социально-экологическими системами [16], то энвайронментальный экосесент — научные основы, характеристики и параметры управления системой экономической безопасности предприятия на основе признания доминирующего влияния внешней среды деятельности предприятия, задает вектор и ориентиры такого управления на основе формирования функций системы, наполнения их определенным смыслом и формирования регламентов обеспечения экономической безопасности). Энвайронментальный экосесент значительно повышает статус системы экономической безопасности предприятия, трансформирует ее в подсистему управления предприятием, по важности не уступающей таким базовым подсистемам как производственная, финансовая, маркетинговая и подсистема персонала.

Повышение статуса системы экономической безопасности должно найти отражение в организационной структуре управления предприятием.

На большинстве предприятий Украины сегодня действует сохранившаяся со времен административно-централизованной экономики организационная структура управления, что обусловлено и инерционностью управления, и отсутствием заметных изменений в управлении предприятием, и таким обстоятельством как наличие Классификатора профессий ДК 003: 2010, в соответствии с которым вносятся записи в трудовые книжки работающих. Если та или иная профессия в Классификаторе отсутствует, то не может быть внесена новая должность в организационную структуру управления предприятием.

Целью энвайронментального экосесента является создание научной основы рациональных взаимоотношений и взаимодействия внутренней и внешней среды предприятия с целью обеспечения их соответствия, что открывает новый контекст обеспечения его экономической безопасности.

Совокупность субъектов внешней среды деятельности предприятия, чье поведение формируется под действием процессов, явлений, событий и ситуаций в национальной и международной экономике, политике и социуме, и, в свою очередь, определяет процессы, явления, события и ситуации, составляет «среду обитания» предприятия. Проекцию идеи энвайронментальности в область проблематики экосесента нельзя признать прямой. Скорее речь идет о научной экспансии с целью обозначения «среды обитания» предприятия.

Энвайронментальный экосесент — это система представлений об экономической безопасности предприятия, для которой характерны:

– признание доминирующей роли внешней среды в формировании угроз экономической безопасности предприятия;

– признание экономической безопасности предприятия прямым следствием некоей меры соответствия внутренней среды предприятия состоянию внешней среды его деятельности (баланс состояний), то есть отсутствие противопоставления внешней и внутренней среды;

– постоянная и непрерывная адаптация внутренней среды предприятия путем внесения изменений во все функциональные подсистемы предприятия к поведению субъектов его внешней среды.

Проекция идеи энвайронментальности в область проблематики экосесента предполагает два направления исследований: идентификационное и квантификационное.

Идентификация угроз (от лат. *indentifico*) предполагает выявление во внешней среде деятельности предприятия процессов, явлений, событий и ситуаций в национальной и международной экономике, политике и социуме, способных в некотором сочетании повлиять на поведение субъектов внешней среды, которые непосредственно взаимодействуют с предприятием, прогнозирование влияния изменения их поведения на деятельность и развитие предприятия в текущем, среднем и долгосрочном периоде. Как уже упоминалось, сочетание процессов, явлений, событий и ситуаций в национальной и международной экономике, политике и социуме, их влияние на поведение субъектов внешней среды и влияние этого поведения на деятельность и развитие предприятия составляют суть понятия «угроза». В каждом случае угроза носит индивидуальный характер для конкретного предприятия и поэтому у нее есть количественные, временные, пространственные и иные характеристики, которые являются основой для внесения изменений во внутреннюю среду предприятия. Формою этих изменений являются профилактические и оперативные мероприятия, направленные на восстановление существовавшего или обеспечение баланса состояний внешней и внутренней среды предприятия.

В процессе идентификации выявляются номенклатура угроз, вероятность их проявления, их источники, локализация, возможный ущерб от реализации и другие параметры, необходимые для принятия решения по обеспечению экономической безопасности предприятия.

Каждая угроза характеризуются определенными характеристиками. К их числу относятся следующие:

– реальность (уже свершившиеся угрозы или потенциальные, которые могут произойти при определенных условиях);

– источник (целенаправленные действия конкретного субъекта внешней среды или мультипликативность ненаправленного поведения нескольких субъектов внешней среды);

– влияние реализации (непосредственно требует изменений во внутренней среде предприятия или изменения целесообразны в некоторых ситуациях);

– периодичность появления (спорадические и регулярные);

– время влияния (изменения во внутренней среде нужны немедленно или через определенный период времени);

– мера предвидения (с определенной мерой предвидения или форс-мажорные).

Обнаружение и идентификация угроз экономической безопасности предприятия осуществляются по результатам постоянного мониторинга внешней среды с использованием, прежде всего, метода экспертных оценок и регистрационного метода, который предполагает регистрацию конкретных событий, затрат каких-либо ресурсов и т. д.

Квантификация угроз (от лат. *quatum* — сколько) предполагает измерение и количественное выражение качественно определенных угроз экономической безопасности и деятельности предприятия. Каждая угроза характеризуются определенными параметрами. К числу параметров угрозы относятся потенциал, качество, время существования или влияния, вероятность появления, зона действия.

Потенциал угрозы определяет масштаб изменений во внутренней среде предприятия, которые необходимо внести в связи с реальной или потенциальной угрозой предприятия. Потенциал угрозы определяется количеством функциональных подсистем предприятия (и соответственно, его структурных подразделений), где должны быть осуществлены изменения. Чем большее количество функциональных подсистем нуждается во внесении изменений, тем выше степень взаимозависимости изменений, тем выше потенциал угрозы экономической безопасности предприятия. Количественно потенциал угрозы можно описать с помощью величины убытков, потерь (реальных или альтернативных, например, недополученная прибыль) или дополнительных затрат, возникающих при внесении изменений во внутренней среде предприятия.

Качество угрозы отражает интенсивность (или глубину) изменений во внутренней среде предприятия. Например, изменения во внутренней среде предприятия могут быть незначительными по интенсивности, но масштабными или наоборот, небольшие по масштабу изменения могут быть очень интенсивными. Количественно качество угрозы с помощью прямого измерения оценить достаточно сложно, но можно воспользоваться «искусственными» количественными оценками, получаемыми с помощью экспертного метода (уровень, степень, баллы и т. д.).

Параметр угрозы «зона действия» определенным образом перекликается с параметром «потенциал угрозы», но в отличие от потенциала показывает количество функциональных подсистем и структурных подразделений предприятия, в которых должны произойти изменения в соответствии и изменениями во внешней среде.

Имплементация квантификационного и идентификационного направлений в энвайронментальный экосесент позволяет уточнить функции системы экономической безопасности предприятия. К числу важнейших функций следует отнести как традиционные (аналитическую, прогнозную), так и новую, о которой до нынешнего момента не упоминалось — стабилизирующую, реализация которой позволит обеспечить некий баланс состояний внешней и внутренней среды предприятия.

Полный баланс состояний внешней и внутренней среды предприятия означает его пребывание в полной экономической безопасности, при которой состояние внутренней среды предприятия полностью соответствует состоянию внешней среды его деятельности. Но в этом случае речь идет об идеальном состоянии, достичь которого в реальной деятельности невозможно.

Квантификационное направление в энвайронментальном экосесенте предполагает не только оценку параметров угроз экономической безопасности предприятия, но и измерение ее уровня, то есть соответствие состояния внутренней среды предприятия состоянию внешней среды его деятельности.

Оценка экономической безопасности предприятия в экосесенте относится к числу вопросов, которые чаще всего рассматриваются в разнообразных исследованиях. Преимущественно речь идет об интегральной оценке экономической безопасности предприятия, полученной путем свертывания частных оценок по функциональным подсистемам предприятия. В таком подходе очень опосредованно учитывается влияние внешней среды деятельности предприятия как основного источника угроз, не говоря уже о признании ее доминирующей роли. Для определения интегрального показателя экономической безопасности предприятия используются показатели с разной размерностью, что вынуждает прибегать к нормированию их значений, или «искусственные» количественные показатели (например, баллы или доли единицы). Кроме того, интегральный показатель экономической безопасности предприятия, как правило, определяется по данным прошлого периода, по результатам произошедших событий и реализованных угроз. Такой характер интегрального показателя экономической безопасности предприятия делает его пригодным только в ее ретроспективном анализе.

Таким образом, существующие подходы к оценке экономической безопасности предприятия практически неприменимы в ее квантифи-

кации в энвайронментальном экосесенте. Такое утверждение обусловило формирование подхода к оценке экономической безопасности предприятия именно в контексте энвайронментальности. Основные положения предлагаемого подхода сводятся к следующему.

Не только угрозы экономической безопасности предприятия формируются во внешней среде. Во внешней среде получают признание результаты деятельности предприятия: если продукцию или услуги предприятия приобретают, то есть признают на рынке, то такое предприятие является конкурентоспособным и пребывает в некоторой экономической безопасности. Если продукцию предприятия на рынке не приобретают, то ни о какой его экономической безопасности говорить не приходится.

Предприятие находится в экономической безопасности, если вся произведенная им продукция признана рынком, что позволяет говорить о некотором соответствии состояния внутренней среды предприятия состоянию его внешней среды. Принципиально формальное представление сказанного имеет следующий вид:

$$О_{прж} \approx О_{прз}, \quad (1)$$

где $О_{прж}$ — объем продаж предприятия;

$О_{прз}$ — объем производства.

Показатель объема продаж предприятия не нуждается в уточнении, тогда как показатель объема производства следует уточнить следующим образом:

$$О_{прз} = РО_{прз} : К_{ипм}, \quad (2)$$

где $К_{прж}$ — коэффициент использования производственной мощности (производственной площади);

$РО_{прз}$ — реальный объем производства (в стоимостном выражении).

Коэффициент использования производственной мощности (производственной площади) определяется не только по пропускной способности оборудования, а и с учетом ограничений по поставке исходных сырья и материалов, комплектующих, топлива и энергии и ограничений других видов. Реальный объем производства определяется с учетом движения товарных запасов на складе.

Формулы (1) и (2) носят демонстрационный характер, они предназначены для иллюстрации предлагаемого подхода к квантификации экономической безопасности в энвайронментальном экосесенте. Для практического применения их следует уточнить, например, исходя из структуры производства и продаж, если выпускается несколько видов продукции (услуг или работ).

Если $О_{прз} > О_{прж}$, то есть серьезные основания говорить о проблемах в обеспечении экономической безопасности предприятия, поскольку рынок не принимает в полном объеме результаты деятельности предприятия — продукцию, работы или услуги. Причиной можно считать несоответствие состояния внутренней среды предприятия состоянию внешней среды его деятельности. Показатель $О_{прж}$ в этом случае в обобщенном виде описывает состояние внешней среды деятельности предприятия, которое объективизируется в реакции рынка на предложение продукции предприятием, а показатель $О_{прз}$ — состояние внутренней среды предприятия, его способность производить принимаемую на рынке продукцию.

Чем больше разница между $О_{прз}$ и $О_{прж}$, тем глубже проблемы в обеспечении экономической безопасности предприятия. Соотношение этих показателей является более наглядным и, в принципе, может служить оценкой экономической безопасности предприятия:

$$К_{эб} = О_{прж} : О_{прз}, \quad (3)$$

где $К_{эб}$ — коэффициент экономической безопасности предприятия.

Значения коэффициента экономической безопасности предприятия находятся в интервале 0–1. Чем ближе значение коэффициента к 1, тем в большей экономической безопасности находится предприятие и наоборот. В аналитических целях интересной является динамика коэффициента экономической безопасности предприятия.

Формулу (3) можно использовать для определения нижнего порога коэффициента экономической безопасности предприятия, если в его расчет в качестве объема продаж ввести показатели точки безубыточности (объем выпуска, при котором прибыль предприятия равна нулю, то есть объем, при котором выручка равна суммарным затратам) или критического объема (ниже этого объема продаж предприятие становится убыточным). Если фактическое значение коэффициента экономической безопасности предприятия ниже его нижнего порога, то предприятие находится в экономической опасности.

Безусловно, предлагаемый подход к квантификации экономической безопасности в энвайронментальном экосесенте нуждается в углублении, но его положения развивают существующий защитный подход, уточняют смысл базовой категории «угроза», расширяют состав функций системы экономической безопасности и изменяют ее

статус. В частности, на основе формулы (3) можно оценить экономическую безопасность не только в ретроспективе, но и на предстоящий период (кратко- и среднесрочный).

На первый взгляд, в изложенных положениях энвайронментального экосесента возникает некий диссонанс, суть которого сводится к следующему: зачем нужны достаточно трудоемкие идентификация и квантификация угроз деятельности предприятия, если оценить его экономическую безопасность можно с помощью простейшего соотношения (3), данные для которого содержаться в отчетности и планах предприятия. На самом деле этот диссонанс обманчив, поскольку в продукции (работах, услугах), которые предприятие может представить на рынок, отображаются все те изменения во внутренней среде предприятия, которые произошли в ответ на изменения во внешней среде его деятельности. И если изменения во внутренней среде предприятия адекватны, то продукция будет востребована на рынке, а значение коэффициента экономической безопасности предприятия будет приближаться к 1.

Таким образом, исходя из изложенных предпосылок формирования энвайронментального экосесента, можно утверждать:

– угрозу деятельности предприятия составляет поведение субъектов его внешней среды вследствие сложившейся ситуации в экономике страны или на рынке конкретных товаров, которая формируется под действием определенных процессов, явлений и событий. Каждая угроза деятельности предприятия, то есть поведение субъектов внешней среды, является следствием уникального сочетания определенных процессов, явлений и событий. Угроза деятельности предприятии всегда индивидуальна: одинаковое поведение субъектов внешней среды для одних предприятий никоим образом не скажется на их деятельности или скажется незначительно, а для других может составить весьма существенную угрозу их деятельности;

– экономическую безопасность предприятия следует рассматривать как меру соответствия состояния внутренней среды состоянию внешней среды: чем выше такая мера, тем выше уровень экономической безопасности предприятия;

– систему экономической безопасности предприятия, которая сегодня в подавляющем большинстве случаев рассматривается как комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на защиту интересов предприятия от внешних и внутренних угроз, следует рассматривать как комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на внесение изменений в деятельность предприятия в связи с изменениями во внешней среде. Таким образом, основным назначением системы экономической безопасности предприятия является своевременное внесение адекватных изменений в деятельность предприятия. Уточнение назначения системы экономической безопасности предприятия позволяет уйти от невнятных «мер, направленных на защиту интересов предприятия от внешних и внутренних угроз» к конкретному виду деятельности — внесению изменений (управление этим процессом неплохо описано в современной литературе, например [1,3,13]. Уточнение назначения системы экономической безопасности предприятия позволяет уйти от проявлений редукционизма в определении ее назначения, поскольку в существующем определении такой системы игнорируются эмерджентные свойства, присущие системе экономической безопасности предприятия как системе более высоких уровней организации.

**Литература**

1. Адизес, И. Управляя изменениями / И. Адизес. — СПб: Питер, 2008. — 224 с.

2. Василенко, Н.В. Институциональная среда организаций: характеристики и уровни регулирования / Н.В. Василенко [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://www.vivakadry.com/20.htm

3. Воронков, Д.К. Управління змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти : [монографія] / Д.К. Воронков; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. — Х. : ІНЖЕК, 2010. — 340 с.

4. Гацко, М. О соотношении понятий «угроза» и «опасность» / М. Гацко // Обозреватель. — 1997. — № 7. — С. 12–17.

5. Гельман, В.Я. Институциональное строительство и неформальные институты в современной российской политике / В.Я. Гельман // Политические исследования. — 2003. — № 4. — С. 4–9.

6. Заплатинский, В.М. Терминология науки о безопасности // Zbornik prispevkov z medzinarodnej vedeckej konferencie «Bezhecnostna veda a bezpecnostne vzdelanie». — Liptovsky Mikulas: AOS v Liptovskom Mikulasi, 2006. — С. 78–82.

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

8. Куркін, М. В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємства : [навч. посібник] / М.В. Куркін, В.Д. Понікаров, Д.В. Назаренко. — Харків: ІНЖЕК, 2010. — 300 с.

9. Лафта, Дж. К. Теория организации [учебн. пособ.] / Дж. К. Лафта. — М.: ТК Велби, Проспект, 2006. — 416 с.

10. Мой словарь [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://my-dictionary.ru/word/19380/opasnost/

11. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е. А. Олейникова. — М.: ЗАО «Бизнес-Школа «Интел-Синтез», 1997. — 324 с.

12. Паршин, А.В. Формирование институциональных условий повышения эффективности деятельности фирмы : дис. ... канд. эк. наук : 08.00.01 / Паршин А. В; [Место защиты: Рос. гос. социал. ун-т]. — Москва, 2008. — 162 с.

13. Погорелов, Ю.С. Розвиток підприємства: управління змінами та інновації : [монографія] / Д. К. Воронков, Ю.С. Погорелов. — Харків: АдвА, 2009. — 436 с.

14. Попов, А. И. Экономическая теория : [учебн. пособ.] 4-е изд. / А. И. Попов. — СПб.: Питер, 2006. — 544 с.

15. Юридический словарь [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/lower/18992

16. Яницкий, О. Индустриализм и инвайроментализм / О Яницкий // Социологические исследования. — 1994. — № 3. — С. 14–19.

17. Яницкий, О. Энвайронментальная социология вчера и сегодня / О Яницкий [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://scilance.com/library/book/37831

18. Tietenberg, T. Environmental Economics & Policy / T. Tietenberg, Lewis L. 6, Revised. — Harlow(UK): Pearson Education Limited, 2013. — 488 p.

***Материал поступил в редакцию 24.08.2014.***

# Реинжиниринг бизнес-процессов управления

**Долгопалец Наталия Сергеевна,**
*аспирант кафедры корпоративных финансов*
*Белорусского государственного университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье рассматривается реинжиниринг бизнес-процессов управления на предприятии. Построена пространственная трехмерная модель взаимосвязи функций управления.**

**In article reengineering of business management processes at the enterprise is considered. The spatial, three-dimensional model of interrelation of functions of management is constructed.**

**Введение**. В последнее время понятие «бизнес-процесс» становится все более популярным. Необходимо отметить, что бизнес-процессы существуют на любом предприятии, даже если оно об этом не задумывается и так их не называет. Очевидно, что от эффективности бизнес-процессов зависит конкурентоспособность и эффективность деятельности любого предприятия.

В условиях изменения конъюнктуры рынка возникает необходимость оптимизации бизнес-процессов, одним из эффективных инструментов которой является реинжиниринг бизнес-процессов.

Методически грамотное проведение реинжиниринга бизнес-процессов способно снизить издержки, увеличить производительность работ, скорость выполнения заказов и услуг, повысить качество продукции, избавиться от излишне раздутого штата и бюрократии, что особенно актуально для большинства предприятий с устаревшей организационной структурой и, в конечном итоге, вывести среднюю компанию в лидеры.

Учитывая прямую зависимость общей эффективности предприятия от эффективности управления, переломить негативные тенденции и улучшить ситуацию возможно, сделав управление предприятием гибким и мобильным, оперативно и адекватно реагирующим на изменения внешней среды и внутреннее состояние организации, то есть процессно-ориентированным.

Поэтому реинжиниринг стал за последние годы одной из наиболее эффективных инноваций в управленческом консалтинге.

**Основная часть**. Как понятие «реинжиниринг» используется в лексиконе менеджеров с 1993 г. — год издания монографии Майкла Хаммера и Джеймса Чампи «Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе». Реинжиниринг как явление встречался и ранее, это признавали сами «первооткрыватели»: «Компании проводили реинжиниринг еще до того, как мы занялись этим вопросом, но делали это наугад, не понимая по-настоящему его сути» [7, с. 269].

Проводя анализ научных подходов к управлению в историческом аспекте, обнаружены интересные примеры революционных преобразований деятельности компаний с целью значительного повышения эффективности: управление предприятиями оборонной промышленности СССР в 70-е гг. XX в.; изменение процесса продаж и распределения в небольшой шведской мебельной компании 1950-х гг., позволившее ей кардинально увеличить конкурентоспособность и стать межнациональной компанией IKEA. Данный вид преобразований можно определять как «интуитивный реинжиниринг».

Таким образом, появление реинжиниринга стало естественным, логичным продолжением основных этапов развития управленческих теорий. Рост производства в конце XX в. способствовал перенасыщенности рынка и спровоцировал хаотичное увеличение организационной структуры внутри компании. На определенном этапе два фактора вступили в противоречие: масштабы бюрократической системы мешали проявлять гибкость и мобильность в конкурентной борьбе, разрешить эту проблему был призван реинжиниринг.

Многообразие предлагаемых вариантов свидетельствует о том, что теория реинжиниринга находится в развитии, идет количественное накопление материала, которое пока не позволяет сделать качественный скачок — сформулировать единственное, всеобъемлющее определение понятия «реинжиниринг».

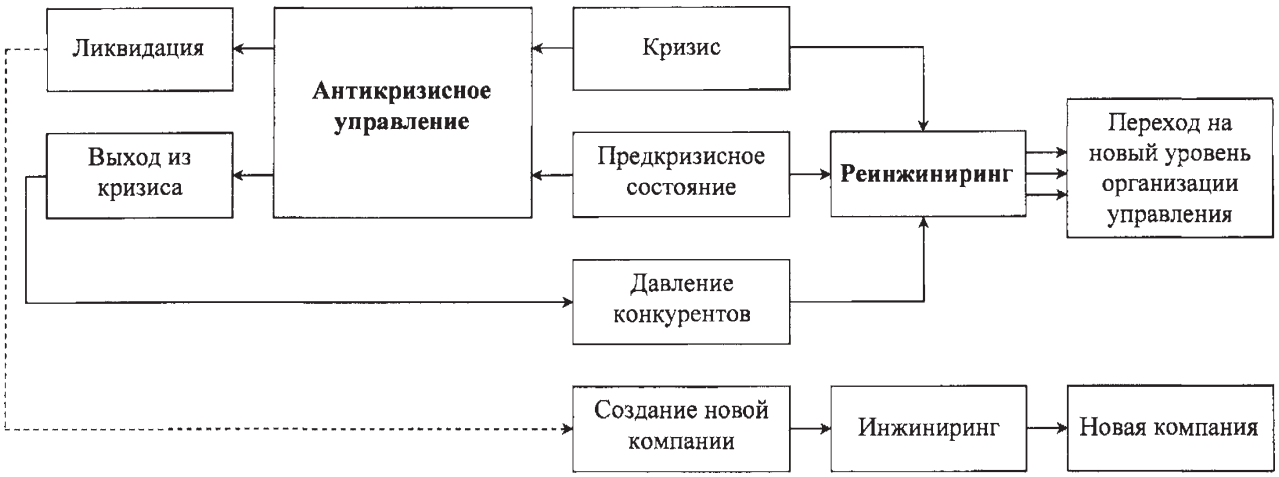



**Рис. 1** — Сопоставление результатов применения реинжиниринга и антикризисного управления
*Источник*: составлено по [5, с. 57]

Реинжиниринг — это принципиальное переосмысление и радикальная перестройка бизнес-процессов для достижения кардинальных улучшений критических современных показателей эффективности: стоимости, качества, сервиса и оперативности. Реинжиниринг — интенсивное усилие, которое направлено сверху вниз, имеет целью достижение определенного будущего образа компании и требует постоянного участия и поддержки со стороны старшего менеджмента [7, с. 269].

Антикризисное управление как система мер в условиях кризиса и ликвидации его последствий появилось раньше реинжиниринга, но они имеют одинаковые условия и направленность, что схематически отражено на рис. 1.

Сопоставление результатов применения реинжиниринга и антикризисного управления показывает, что реинжиниринг расширяет сферу антикризисного управления, выводя предприятие на новый уровень развития и исключая его ликвидацию как хозяйствующей единицы.

В основе процессного подхода к управлению организацией лежит выделение в организации бизнес-процессов и управление этими бизнес-процессами. Именно на бизнес-процессы, а не на задачи, людей и структуры, ориентирован реинжиниринг. Бизнес-процесс объединяет в единое целое работу, которую ранее делили на небольшие отрезки, и этапы этого процесса выполняются в естественной логической последовательности «спецкомандой», а не различными подразделениями и отделами, как ранее.

Основываясь на этих рассуждениях, предлагаем следующее определение: реинжиниринг — вид менеджмента в рамках стратегического управления, рассматриваемый как система преобразований объекта для улучшения показателей его эффективности на принципах процессного подхода и на основе информационных технологий, обусловленный несоответствием действующей модели деятельности организации изменившимся условиям среды.

Формулировки понятия «бизнес-процесс» весьма разнообразны.

Согласно словарям, бизнес (англ. *business*) — экономическая деятельность, дающая прибыль; любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды, а процесс (от лат. *processus* — продвижение) — 1) последовательная смена явлений, состояний в развитии чего-нибудь; 2) совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата [1, с. 16].

Бизнес-процесс — совокупность последовательных, логически связанных действий, выполняющихся во времени и в пространстве, преобразующих входы в выходы по определенной технологии с использованием ресурсов и направленных на достижение результата, ценного для клиента [2 с. 28].

Для иллюстрации сформулированного определения понятия «бизнес-процесс» можно использовать схему на рис. 2, отражающую концепцию бизнес-процесса. Из схемы видно, что непосредственное управление бизнес-процессом, путем принятия управленческих решений, осуществляет владелец бизнес-процесса — должностное лицо, имеющее в своем распоряжении ресурсы, необходимые для выполнения процесса, обладающее определенными правами, полномочиями и несущее ответственность за результаты и эффективность бизнес-процесса. Сложность технологии бизнес-процесса продемонстрирована методом декомпозиции, позволяющим выделить из процесса подпроцессы, которые в свою очередь могут быть также разделены далее до

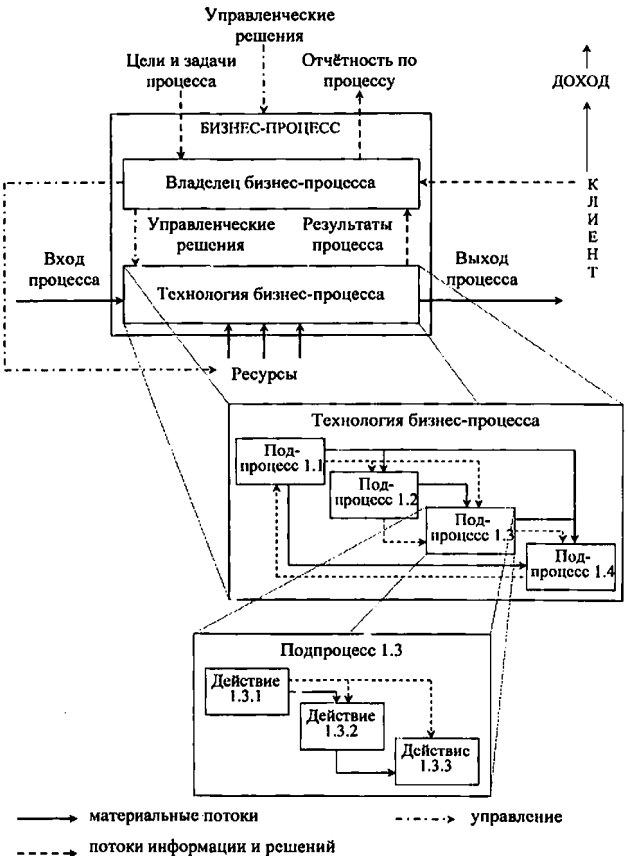



**Рис. 2** — Концептуальная схема бизнес-процесса
*Источник*: составлено по [8, с. 103–104]

простейших действий. Главное достоинство схемы — наглядное отображение абстрактных потоков: материально-сырьевых, информационных и управленческих.

Рассмотрим реинжиниринг сквозь призму определения бизнес-процесса. Реинжиниринг как процесс выполняется поэтапно — организационные мероприятия, разработка проекта и его внедрение. Этапы могут считаться подпроцессами, которые выполняются линейно- или параллельно-последовательно и регламентированы по времени. Временные рамки бизнес-процессов задаются различными способами — сетевыми графиками, учетно-плановыми графиками и отчетами, для реинжиниринга оптимальной является диаграмма Гантта, которая отражает план ведения работ и реальное их состояние в любой контрольной точке. Главным «входом» реинжиниринга является объект в существующей форме — структуры, корпоративные информационные системы, регламенты, бизнес-процессы и т. д.

Кроме того, «входом» являются финансы, отсутствие или недостаток которых могут сделать процесс реинжиниринга невыполнимым.

Анализ внешней среды и внутреннего состояния объекта с разных точек зрения и различной степенью детализации требуется практически на всех этапах реинжиниринга. Информация — основа реинжиниринга, является и «входом» и «ресурсом», в зависимости от ее вида и направленности.

«Ресурсы» реинжиниринга традиционны — человеческие, материально-технические, инфраструктурные, информационные.

«Выход» реинжиниринга всеобъемлющ — это и информация, и новые более эффективные бизнес-процессы, структуры, более квалифицированный персонал и т. п.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод: процесс реинжиниринга является бизнес-процессом и может исследоваться соответствующими методами и способами, важнейшим из которых является моделирование.

Модели позволяют описывать бизнес-процессы, анализировать деятельность предприятий на уровне отдельных процессов и компании в целом, принимать эффективные управленческие решения.

На сегодняшний день существует достаточно большое количество методов моделирования бизнес процессов. Эти методы относятся к разным видам моделирования и позволяют сфокусировать внимание на различных аспектах. Они содержат как графические, так и текстовые средства, за счет которых можно наглядно представить основные компоненты процесса и дать точные определения параметров и связей элементов.

Наиболее популярной методологией бизнес-моделирования является ARIS, но также известны Catalyst компании CSC, Business Genetics, SCOR (Supply / Chain Operations Reference), POEM (Process Oriented Enterprise Modeling) и др.

Рассмотрим «управление» как аппарат — специфический орган, составная часть структуры современных организаций, представляющий собой комплекс управленческого персонала, материально-технических средств, коммуникаций и информации, направленный на эффективное использование и координацию всех ресурсов организации [8, с. 41].

Очевидна неразрывная связь аппарата управления как такового и менеджеров. По технологическим и профессионально-квалификационным критериям в составе аппарата управления выделяют три категории работников:

– руководители, задачей которых является принятие решения и организация их практической реализации;

– специалисты, осуществляющие проектирование и разработку вариантов решения;

– служащие, занимающиеся в основном информационным обеспечением всего процесса.

В соответствии с вертикальным разделением труда выделяют три уровня управления:

– высший уровень — администрация предприятия, осуществляющая общее стратегическое руководство организацией в целом, ее функциональными и производственно-хозяйственными комплексами;

– средний уровень — менеджеры, ответственные за ход производственного процесса в подразделениях;

– низший уровень — менеджеры, имеющие в своем подчинение работников преимущественно исполнительского труда.

Горизонтальное разделение труда — это специализация труда менеджеров по ключевым сферам деятельности, образующим подсистемы предприятия.

Управление — совокупность функций (видов деятельности). Анри Файоль писал: «управлять означает предсказывать и планировать, организовывать, распоряжаться, координировать и контролировать» [8, с. 42], тем самым он выделил основные управленческие функции, на которых базируется и современная управленческая наука. Последователи расширили перечень функций, включив дополнительные, зачастую спорные: коммуникацию, мотивацию, оценку, руководство, исследование, принятие решений, подбор персонала, ведение переговоров, заключение сделок и представительство.

Управление как процесс — «непрерывная серия взаимосвязанных управленческих функций» [8, с. 42], позволяющая манипулировать другими бизнес-процессами. Выделим оптимальный набор функций управления — планирование, организация, координация, контроль и мотивация, а взаимосвязь и взаимовлияние между функциями отражает разработанная пространственная модель, изображенная на рис. 3.

Стрелки на рисунке показывают, что движение от стадии планирования к контролю возможно лишь путем выполнения работ, связанных с организацией процесса, а результаты контроля вносят коррективы в планирование. Все функции находятся во взаимодействии и должны быть согласованы, для этого предусмотрена функция координации, на рисунке располагающаяся на вершине верхней пирамиды. Мотивация персонала влияет на выполнение всех рассматриваемых функций, при этом и функции оказывают воздействие на

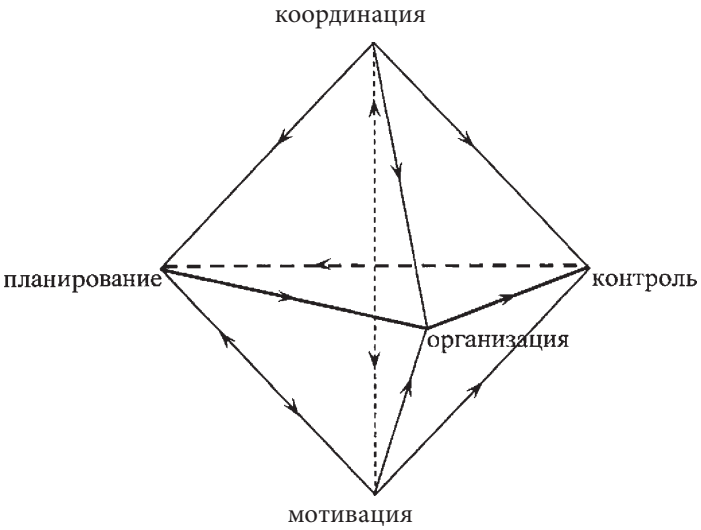



**Рис. 3** — Модель взаимосвязей функций управления
*Источник*: собственная разработка автора

мотивацию, что иллюстрировано взаимно направленными стрелками в нижней пирамиде на рис. 3.

Из перечисленных трактовок сущности управления (менеджмента) целям и задачам исследования соответствует определение управления как процесса. С учетом определения бизнес-процесса, к управлению применимо понятие бизнес-процесс. Кроме того, бизнес-процессами можно считать и каждую функцию управления. Поскольку и бизнес-процесс управления организацией в целом, и каждой функции управления в отдельности — однотипны, то расшифровка элементов концептуальной схемы бизнес-процесса, представленной на рис. 2, в обоих случаях одинакова:

– «входом» бизнес-процесса является информация, предоставляемая в виде документов, инструкций, регламентов в традиционной форме, данных в электронной форме (файлы), устной информации, передаваемой по телекоммуникационным сетям;

– на «выходе» бизнес-процессов управления образуются «продукты» двух типов: информация и управленческие решения. Выходящая информация по видам аналогична входящей, а по содержанию находится на другом уровне. Специфика управленческих решений как «продукта» бизнес-процесса состоит в том, что непосредственный «клиент» (исполнитель управленческого решения) не всегда «ценит» «продукт», но управленческие решения обладают «ценностью» для предприятия в целом. Управленческое решение всегда уходит на «вход» других бизнес-процессов, где вливается в общую ценность и в результате потребляется конечным «клиентом» предприятия,

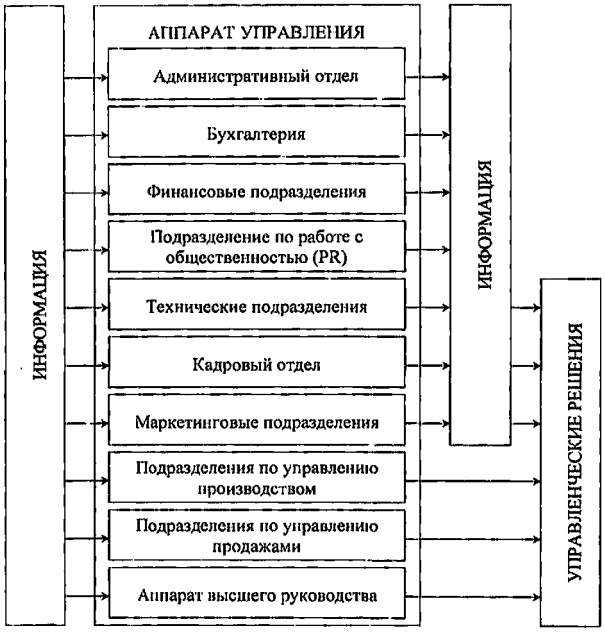



**Рис. 4** — Схема «входов-выходов» аппарата управления

*Источник*: составлено по [8, с. 211]

по реакции которого оценивается эффективность управления;

– «технология» управления в самом общем виде заключается в накапливании, объединении, преобразовании информации и выработке управленческих решений;

– «ресурсы» управления: интеллектуальные, инфраструктурные, финансовые, информационные ресурсы;

– «владелец» бизнес-процесса. Если рассматривать управление в целом, то «владельцем» процесса является руководитель организации в лице либо собственника бизнеса, либо наемного генерального директора. Каждый подпроцесс управления имеет своего «владельца», совокупность которых на разных уровнях образует аппарат управления. Элементы аппарата управления условно могут быть сгруппированы по типу «продукта» на «выходе», схематично один из вариантов этой «специализации» представлен на рис. 4.

Данная схема является связующим звеном между организационной структурой и управлением как бизнес-процессом. Из рис. 4 следует, что одна группа элементов аппарата управления, получая на «входе» информацию, преобразует ее и на «выходе» также выдает информацию; другая группа на «входе» получает информацию, на «выходе» формирует управленческие решения; «вход» третьей группы — информация, «выход» — информация и управленческие решения.

Проанализировав процесс управления по элементам, можно констатировать: управление является бизнес-процессом с подпроцессами по функциям менеджмента, связанными и взаимодействующими между собой в соответствии с моделью, представленной на рис. 3, что делает возможным проведение реинжиниринга бизнес-процесса управления.

Реинжиниринг ориентирован на повышение эффективности бизнес-процесса, под которой понимают достижение поставленных целей с приемлемыми затратами в реальные сроки. Эффективность изменяемого в ходе реинжиниринга бизнес-процесса должна подвергаться постоянному мониторингу для выявления негативных тенденций, своевременной корректировки проекта, отслеживания уровня достижения целей реинжиниринга. Помимо этого, первоначальная оценка эффективности объекта реинжиниринга служит основой для принятия мотивированного решения о необходимости его проведения. Оценка нового уровня состояния объекта после реинжиниринга важна для проверки его результативности.

**Выводы**. Таким образом, построена пространственная трехмерная модель взаимосвязи функций управления — планирования, организации, контроля, координации и мотивации, в отличие от используемых плоских моделей (линейных и циклических), позволяющая анализировать комплексное воздействие функций друг на друга. Модель служит основой выделения подпроцессов бизнес-процесса управления.

Проведение реинжиниринга бизнес-процесса управления должно привести к достижению следующих результатов: росту качества вырабатываемых управленческих решений путем повышения квалификации и ответственности управленцев; оптимизации затрат на управление в результате сокращения числа работников, исполняющих дублирующие или ненужные функции, и изменения системы мотивации; повышению оперативности за счет сокращения временного цикла от постановки проблемы до осуществления принятого решения; упрощения маршрутов документооборота; уменьшения количества рутинных операций; улучшению сервиса посредством унификации форм типовых распоряжений; обеспечения своевременной доставки управленческого решения подчиненному и доступной обратной связи.

**Литература**

1. Менеджмент : учеб. пособие / Э. М. Коротков [и др.]. — М. : ИНФРА-М, 2010. — 219 с.

2. Репин, В. В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В. В. Репин. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 512 с.

3. Репин, В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 544 с.

4. Робсон, М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах ; пер. с англ., под ред. Н. Д. Эриашвили. — М. : ЮНИТИ, 2002. — 224 с.

5. Рудакова, О. С. Реинжиниринг бизнес-процессов : учеб. пособие для студентов вузов / О. С. Рудакова. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 343 с.

6. Хаммер, М. Быстрее, лучше, дешевле : девять методов реинжиниринга бизнес-процессов / М. Хаммер. — М. : Альпина Пабл., 2014. — 352 с.

7. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации : манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. — 288 с.

8. Ширяев, В. И. Управление бизнес-процессами : учеб.-метод. пособие / В. И. Ширяев. — М. : ФиС, ИНФРА-М, 2009. — 464 с.

9. Arlbjorn, J. S. Business Process Optimization / J. S. Arlbjorn, A. Haug. — Academica, 2010. — 224 p.

***Материал поступил в редакцию 29.08.2014.***

# Механизм развития системы экономической безопасности предприятия: назначение, содержание, структура

**Ильяшенко Елена Викторовна,**
*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и прикладной статистики Института химических технологий Восточноукраинского национального университета им. В. Даля (г. Рубежное, Украина)*

**Показано, что экономическая безопасность является важным условием деятельности и развития современных предприятий. Понятие «экономическая безопасность субъекта хозяйственной деятельности (предприятия)» с использованием контекстуального подхода рассмотрено в рамках защитного подхода с учетом его ограничений. В контексте деятельностного подхода обеспечение экономической безопасности предприятия определено как вид его деятельности, предполагающий комплекс взаимосвязанных мероприятий, выполняемых для обеспечения экономической безопасности, что позволило назвать его системой экономической безопасности предприятия. Приведено определение понятия «система экономической безопасности предприятия». Показано, что система экономической безопасности предприятия должна постоянно развиваться с тем, чтобы соответствовать постоянно изменяющимся особенностям и условиям деятельности предприятия. Раскрыто содержание развития системы экономической безопасности предприятия. Инструментом развития системы выбран соответствующий механизм — ограниченное множество взаимосвязанных элементов, полное или локальное взаимодействие которых при наличии начального импульса обеспечивает переход системы в качественно новое состояние вследствие количественных и качественных изменений в ней в соответствии с заданной программой. Раскрыто назначение механизма, показана его структура, приведена кинематическая схема механизма, описано назначение каждого блока и его элементов.**

**It is shown that economic security is the important condition of activity and development for modern enterprises. The notion "economical security of economical activity subject (enterprise)" using the context approach is shown in the borders of protective approach considering its limitations. In the context of active approach the enterprise economical security providing is defined as a kind of its activity that contains the complex of interlinked events that are made to provide the economical security. It allowed to define it as the system of enterprise economical security. The definition of notion "enterprise economical security system" is given. It is shown that enterprise economic security system has to be developed constantly to satisfy the changeable features and conditions of enterprise activity. The content of enterprise economic security system is shown. The mechanism is chosen as instrument of system development. The mechanism is proposed to be understood as the limited aggregate of linked elements with full or partial interaction between them that provides basing on the initial impulse the transition of system to new position because of qualitative and quantitative changes in it according to the given program. The purpose of such mechanism is considered. Its structure is shown. The kinematic scheme of mechanism is given. The purpose of every unit and its elements are described.**

Экономическая безопасность сегодня рассматривается в качестве важнейшего условия деятельности и развития современных предприятий. Важность этого условия обусловлена существенными изменениями в предпринимательской деятельности, высокой скоростью изменений во внешней и внутренней среде деятельности предприятий. Эти изменения являются прямым следствием появления новых и, в свою очередь, трансформации существующих и ставших привычными процессов, явлений, тенденций, что в целом ряде случаев является угрозой деятельности предприятий, то есть усложняет бизнес-процессы, взаимоотношения с партнерами по бизнесу,

изменяет в худшую сторону рыночную позицию и, как следствие, приводит к ухудшению условий деятельности предприятий и ее результатов.

Признание угроз деятельности предприятия, реализация которых способна существенно усложнить условия его деятельности и ухудшить ее результаты, изучение иных положений, связанных с экономической безопасностью предприятия в совокупности с доказанными Г.Б. Клейнером предпосылками пересмотра базовых концепций сущности, границ и факторов экономики, признания внутреннего кризиса экономической теории, противоречий, неполноты и неадекватности многих модельных схем описания экономики, то есть необходимость ревизии фундаментальных понятий и положений экономической науки [9] обусловили формирование новой отрасли знаний — науки о безопасности.

Экосесент как наука о безопасности формируется по иерархическому принципу — по вертикали «государство – регион (отрасль) – субъект хозяйственной деятельности». Соответственно, формируются такие области знаний как экономическая безопасность государства, экономическая безопасность региона, экономическая безопасность отрасли, экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности. Совокупность знаний об экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности сегодня получила название экосесент (economic security of enterprise) [1, с. 3].

Основополагающим в экосесенте является понятие «экономическая безопасность субъекта хозяйственной деятельности (предприятия)». Как и во всякой науке, пребывающей на стадии становления, существует некоторое разнообразие мнений относительно основополагающего понятия. Причем, разнообразие мнений таково, что определения понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйственной деятельности (предприятия)» объединены в несколько подходов. Интерес к поиску окончательного и приемлемого для всех случаев и во всех контекстах определения этого понятия очень велик. Среди исследований последних лет по этому вопросу следует назвать [3, 7, 19, 21].

Изучение множества определений понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйственной деятельности (предприятия) наталкивает на мысль, что это множество вызвано не только пребыванием экосесента на этапе становления, для которого оно характерно, но и мультилатеральностью, то есть многоплановостью и многогранностью понятия, что вынуждает применять контекстуальный подход. Контекстуальный подход в свое время подвергся критике из-за нечеткого определения понятия «контекст». В рамках проводимого исследования контекст рассматривается как определенный набор условий его проведения в конкретных границах пространства и поставленной цели с учетом взаимодействия многочисленных экономических, социальных, личностных, управленческих и исторических факторов. В соответствии с этим понятие «экономическая безопасность субъекта хозяйственной деятельности (предприятия)» следует рассматривать либо с позиций и убеждений исследователя, либо в контексте выполняемого исследования.

В проведенном исследовании с использованием контекстуального подхода понятие «экономическая безопасность субъекта хозяйственной деятельности (предприятия)» рассматривается в рамках защитного подхода. В его рамках экономическая безопасность предприятия трактуется также достаточно разнообразно, но все определения сходны в одном: экономическая безопасность предприятия — это состояние его защищенности от угроз внешней и внутренней среды, описываемое определенными характеристиками и параметрами безопасности.

Выбор именно защитного подхода обусловлен следующими соображениями:

– защитный подход является наиболее распространенным и, следовательно, надо полагать, наиболее изученным (хотя и в нем есть не до конца исследованные предметные области);

– именно распространенность защитного подхода уместна при исследовании инструментальной базы развития системы экономической безопасности предприятия, весомое место в которой занимают такие комплексные инструменты системы как механизмы. Иными словами, при рассмотрении новой предметной области экосесента необходимо опираться (хотя бы на первых порах) на уже имеющиеся разработки.

Итак, обобщив ряд определений, понятие «экономическая безопасность субъекта хозяйственной деятельности (предприятия)» предлагается рассматривать следующим образом: экономическая безопасность — это состояние защищенности предприятия и его деятельности (по А.С. Власюку, интересов, ценностей, целей, видов и сфер деятельности [4]) от внутренних и внешних угроз, обеспечиваемое за счет разработки и реализации комплекса взаимосвязанных действий, подкрепленных ресурсами разного вида, требуемого качества и в необходимом количестве. Именно в таком состоянии предприятие может осуществлять деятельность в текущем периоде, разрабатывать стратегии на будущее и развивать-

ся. Весьма важной предпосылкой обеспечения экономической безопасности предприятия являются оценки угроз (в текущий момент времени, в средне- и долгосрочной перспективе), вероятности и последствий их реализации.

Выбрав защитный подход к пониманию экономической безопасности предприятия, следует учитывать его ограничения. С одной стороны, нельзя не отметить узость подхода, поскольку его внимание сосредоточено на преодолении различного рода опасностей и угроз и поиске возможностей по их предупреждению. С другой стороны, наличие угроз и опасностей практически во всех сферах деятельности предприятия и необходимость их предотвращения или предупреждения обеспечивают масштабность подхода, требует повседневной работы не только персонала службы безопасности, но и специалистов всех структурных подразделений. Ведь спектр угроз деятельности предприятия очень широк — от обеспечения безубыточной работы предприятия и недопущения разглашения коммерческих тайн до сохранения его имущества и противодействия рейдерским захватам.

Экономическая безопасность предприятия как условие его деятельности и развития не имеет атрибутивной природы, атрибутивно, скорее, стремление к наличию такого условия. Ведь безопасность, защищенность являются потребностью любой системы. Некоторым образом эту потребность удовлетворяет государство, создавая, например, законодательный институт, нормы которого регулируют все сферы деятельности предприятия и его взаимоотношения с субъектами внешней среды. Кроме этого, в ряде сфер государство выступает и предпринимателем-потребителем конечной продукции (например, в образовании, медицинском обслуживании и т. д.) и активным участником многих процессов (например, в решении экологических проблем, инвестиционных), и регулятором многих процессов (таможенное регулирование). Но государство только закладывает фундамент экономической безопасности предприятий. Поэтому, как и многие из условий деятельности и развития, экономическую безопасность современные предприятия должны обеспечивать самостоятельно, на созданном государстве фундаменте.

Экономическую безопасность предприятия обеспечивают его действия самого разнообразного характера. И с этой позиции обеспечение экономической безопасности предприятия следует рассматривать в контексте деятельностного подхода. В соответствии с этим подходом обеспечение экономической безопасности предприятия определяется разнообразием видов его деятельности в этой сфере, которые реально выполняются на предприятии, и тем смыслом, которым наполнены эти виды деятельности.

С позиций деятельностного подхода обеспечение экономической безопасности как форма деловой активности предприятия не является атрибутивной, необходимость в ней возникает при наличии угроз деятельности предприятия. Обеспечение экономической безопасности предприятия является предметной, целенаправленной деятельностью. Ее результатом является защищенность предприятия и его деятельности (иное дело, мера такой защищенности) от внутренних и внешних угроз за счет разработки и реализации комплекса взаимосвязанных действий. Обеспечение экономической безопасности предприятия является субъектной деятельностью, поскольку она подчинена потребностям, мотивам и целям предприятия (субъекта).

Средством деятельностного подхода является не рефлекс «стимул – реакция», а процессы интериоризации и экстериоризации [8]. Понятие этих процессов заимствовано из теорий социологической школы (например, созданная П.Я. Гальпериным теория поэтапного формирования умственных действий [5]). В контексте исследуемого применения деятельностного подхода к обеспечению экономической безопасности предприятия интериоризацию (от франц. *interiorisation*, от лат. *interior* — внутренний) следует рассматривать как результат перцепции, результатом которой является субъективная картина угроз деятельности предприятия, оценок вероятности их реализации и ее последствий, сформировавшаяся у руководителей и собственников предприятия, а также специалистов по экономической безопасности.

Обращение к категориям психологии обусловлено тем, что восприятие угроз, оценки вероятности их реализации и ее последствий тесно связаны с личностным восприятием руководителями и собственниками предприятия, а также специалистами по экономической безопасности угроз деятельности предприятия, например, их склонностью к риску, готовностью принимать ответственность за те или иные действия, особенностями поведения на всех уровнях перцептивного действия (обнаружение, различение, идентификация и опознание [16]).

Интериоризация сопряжена со своей противоположностью — экстериоризацией (франц. *exteriorisation* — проявление, от лат. *exterior* — наружный, внешний). В контексте исследуемого применения деятельностного подхода к обеспечению экономической безопасности предпри-

ятия экстериоризацию следует рассматривать как процесс перехода результатов перцептивного действия (восприятие управленцами и специалистами по экономической безопасности угроз деятельности предприятия, оценок вероятности их реализации и ее последствий) к действиям. При этом действие, являясь главной структурной единицей деятельности, определяется как произвольная преднамеренная опосредованная активность, направленная на достижение осознаваемой цели [18, с. 228] (в рассматриваемой ситуации — обеспечение экономической безопасности).

Совокупность действий одного характера или разнообразных, объединенных направленностью на достижение некоей локальной цели или решение (полное или частичное) локальной задачи, называется мероприятием. С этой позиции обеспечение экономической безопасности предприятия следует рассматривать как комплекс взаимосвязанных, выполняемых в определенной последовательности мероприятий разнообразного характера. Поскольку комплекс (от лат. *complex* — связь, сочетание) рассматривается как система, совокупность чего-либо, объединенного вместе, имеющего общее предназначение и отвечающего какой-либо определённой общей цели [18, с. 789], то тогда комплекс взаимосвязанных мероприятий, выполняемых для обеспечения экономической безопасности предприятия, целесообразно рассматривать с позиции системного подхода, то есть говорить о системе экономической безопасности предприятия.

Как и в случае с определением понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйственной деятельности (предприятия)» единой трактовки понятия «система экономической безопасности предприятия» сегодня не существует. Наибольшее распространение получило такое определение: система экономической безопасности предприятия рассматривается как комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на защиту интересов предприятия от внешних и внутренних угроз [11]. Такое определение, несмотря на достаточно общий характер, позволяет получить общее представление о характере системы экономической безопасности предприятия, ее назначении и функциях.

Исходя из представленного определения понятия «система экономической безопасности предприятия», можно утверждать, что функционирование системы экономической безопасности предприятия сводится к выполнению комплекса организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на защиту деятельности предприятия от внешних и внутренних угроз. Эти мероприятия должны выполняться на основании обоснованных управленческих решений, а выполнение должно быть своевременным, полным, взаимосвязанным, упорядоченным (по разным критериям) и сопровождаться необходимыми ресурсами. Отсюда возникает необходимость в управленческих инструментах, позволяющих выполнить заявленные требования к выполнению комплекса мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия.

Система экономической безопасности предприятия является объектом управления, что позволяет ей функционировать в соответствии с ее назначением в заданном режиме, соблюдая его параметры. Кроме этого, система экономической безопасности предприятия должна постоянно развиваться с тем, чтобы соответствовать постоянно изменяющимся особенностям и условиям деятельности предприятия. В соответствии с этим управленческие инструменты для системы экономической безопасности предприятия можно разделить на такие группы: инструменты функционирования системы, инструменты управления системой, инструменты развития системы.

В современном экосесенте инструментальный аспект только начинает формироваться и потому инструменты для системы экономической безопасности предприятия можно отнести к вопросам, еще не получившим решения. Хотя при этом нельзя не отметить результаты некоторых исследований в этой области. Например, инструменты управления системой экономической безопасности предприятия рассмотрены в [7, 12].

Наименее разработанными следует считать инструменты развития системы экономической безопасности предприятия, что, очевидно, связано с тем, что проблематика развития такой системы только начинает актуализоваться. Следует предположить, что накопление знаний в экосесенте о функционировании системы экономической безопасности предприятия обусловило необходимость расширения предметного поля экосесента. В частности, речь идет о развитии системы.

В этом контексте следует выяснить, о каких инструментах идет речь и как следует рассматривать развитие системы экономической безопасности предприятия.

Среди всех инструментов для системы экономической безопасности предприятия, в первую очередь, заслуживают внимания механизмы (функционирования, развития системы, управления ею). Механизм (от греч. *mechane* — машина) — это система элементов, которая предна-

значена для превращения некоторого начального импульса на дальнейшие воздействия (например, для превращения движения одного или нескольких тел на нужные движения [2, 10]). Вхождение понятия «механизм» в управленческую науку предопределено несколькими обстоятельствами: растущей технологизацией управления, широким распространением научной экспансии и конвенциальностью в определенной области знаний (принятие определенных суждений, утверждений, идей, взглядов в определенной области знаний является следствием ранее принятых соглашений или самых распространенных позиций относительно понятийно-категориального аппарата экосесента [21, с. 150]).

Внимание к механизмам системы экономической безопасности предприятия обусловлено следующим:

– механизмы являются комплексными инструментами, сочетающими несколько средств и способов, что предусматривают их использование в определенной последовательности и при наличии определенных условий;

– комплексность механизмов позволяет применять их в регулировании сложных процессов и функционировании сложных систем;

– несмотря на сложный характер, являющийся следствием комплексности, механизмы пригодны для практического использования;

– комплексность механизма не препятствует в определенных ситуациях применять его отдельные элементы.

Следовательно, механизм системы экономической безопасности предприятия в общем виде представляет собой ограниченное множество взаимосвязанных элементов, полное или локальное взаимодействие которых при наличии некоторого начального импульса обеспечивает протекание рассматриваемого процесса (функционирование, развитие системы или управление ею) в соответствии с заданными параметрами и получение заданных результатов этого процесса. В частности, если речь идет о механизме развития системы экономической безопасности предприятия, то он, выступая инструментом развития, должен обеспечить переход системы в качественно иное состояние.

Несмотря на то, что развитие является одним из важнейших понятий современной экономики, в украинской науке исследования по этой проблематике немногочисленны, даже на уровне предприятия (например, [6,14]). Развитие традиционно рассматривается как безостановочный процесс перехода к качественно новому (причем, не всегда лучшему) состоянию изучаемого объекта вследствие количественных и качественных изменений в его природе или структуре, благодаря чему объект приобретает новые качества или новую структуру, может выполнять новые функции или более качественно существующие. Эти количественные и качественные изменения в социально-экономических системах (предприятие, система экономической безопасности предприятия) могут накапливаться постепенно (эволюционные) или осуществлены в результате определенных действий (революционные). Часто такие изменения необратимы. Революционные изменения характеризуются определенной направленностью. Каждое качественно новое состояние системы экономической безопасности предприятия обусловлено предыдущим состоянием. В результате развития у системы экономической безопасности предприятия могут появиться новые функции, а существующие могут выполняться в расширенном виде или более качественно, может повыситься качество (достоверность, своевременность, полнота, повышение уровня защиты) информационного обеспечения системы или выполнения отдельных операций (например, оценочных или прогнозных), усилиться взаимодействие структурных элементов системы и т. д.

Развитие системы экономической безопасности предприятия может быть эволюционным (как правило, изменения происходят спонтанно и хаотично, под давлением преимущественно внешних обстоятельств, плохо контролируются, могут привести не только к улучшению, но и ухудшению состояния системы) и революционными (как правило, изменения происходят в плановом порядке, в достаточно краткие сроки, являются ожидаемыми и контролируемыми). Именно для революционного развития системы экономической безопасности предприятия и предназначен соответствующий механизм.

Механизм развития системы экономической безопасности предприятия представляет собой ограниченное множество взаимосвязанных элементов, полное или локальное взаимодействие которых при наличии начального импульса обеспечивает переход системы в качественно новое состояние вследствие количественных и качественных изменений в ней в соответствии с заданной программой.

Множество взаимосвязанных элементов механизма развития системы экономической безопасности предприятия объединяются в несколько блоков: пусковой, программный, преобразующий, обеспечивающий, контролирующий и ре-

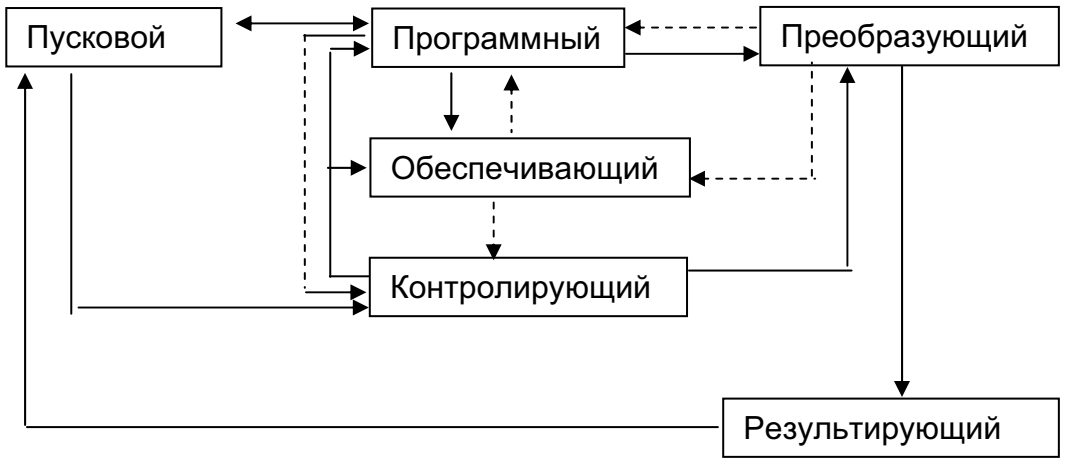



**Рис. 1** — Кинетическая схема механизма развития системы экономической безопасности предприятия

зультирующий. Кинетическая схема, используемая для описания принципиального действия механизма, представлена на рис. 1.

Начальным импульсом функционирования механизма развития системы экономической безопасности являются результаты оценки результативности существующей на предприятии такой системы. Оценка результативности системы должна проводиться с учетом ее соответствия масштабу, особенностям и условиям деятельности предприятия. Если ограничиться только оценкой результативности существующей на предприятии системы, то существует риск неточности оценки.

Оценка эффективности системы должна осуществляться в другом механизме — механизме функционирования системы экономической безопасности.

В стандарте ISO 9000:2008 термин performance в англ. Key Performance Indicators (KPI) — показателях деятельности предприятия, его подразделений и функциональных подсистем — разделен на два термина: результативность и эффективность. Правильным переводом термина KPI является такой: «ключевой показатель результата деятельности». Понятие «результат деятельности» включает и степень достижения, и затраты на получение результата [13, с. 17]. По стандарту ISO 9000:2008 результативность — это степень достижения запланированных результатов (способность системы ориентироваться на результат), а эффективность — соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами (способность системы к реализации своих целей и планов с заданным качественным уровнем, выраженным определенными требованиями — временем, затратами, степенью достижения цели) [15]. Оценка результативности системы экономической безопасности предприятия с помощью KPI позволяет измерить поставленные цели развития системы, использовать в полной мере или частично концепцию управления по целям.

Проблематика оценки результативности существующей на предприятии системы экономической безопасности только начинает разрабатываться. То же самое можно сказать и об оценке (или проверке) соответствия системы экономической безопасности масштабу, особенностям и условиям деятельности предприятия. Поэтому краткое изложение этих вопросов в данной статье вряд ли возможно. Единственное, что следует отметить по этому поводу, блочный характер оценки результативности существующей на предприятии системы, выполняемой по функциональному (оценка результативности выполнения функций) либо элементному (оценка результативности элементов системы) признаку. Блочный характер позволяет оценивать результативность даже не до конца сформированной системы экономической безопасности предприятия.

Начальный импульс не столько запускает функционирование механизма развития системы экономической безопасности предприятия (такой механизм должен быть создан и должен функционировать даже при неполной системе экономической безопасности), сколько определяет режим функционирования механизма. Режим (лат. *regimen* — управление) функционирования механизма развития системы экономической безопасности предприятия определяет порядок (схему) повторяющихся действий его элементов. В соответствии с этим следует различать полный и неполный режимы механизма развития системы экономической безопасности предприятия. При полном режиме действуют с высокой интенсивностью все блоки механизма. При неполном (или частичном) режиме в работу механизма включены не все блоки или они работают с разной интенсивностью. Поэтому перечень

неполных (или частичных) режимов механизма развития системы экономической безопасности предприятия достаточно значительный.

Элементы программного блока механизма развития системы экономической безопасности предприятия предназначены для разработки программы функционирования механизма. К числу таких элементов относятся: проверка результатов оценки результативности системы экономической безопасности предприятия; определение комплекса изменений в системе, их распределение по временным горизонтам (текущие, среднесрочные, стратегические), элементам (или функциям) системы; предварительное определение ресурсного обеспечения комплекса изменений в системе; предварительная оценка результатов развития системы по временным горизонтам (текущие, среднесрочные, стратегические). При разработке программы развития системы экономической безопасности предприятия следует учитывать, что логика при анализе турбулентности внешней среды его деятельности, являющейся основным источником угроз, особенно в период смены парадигмы управления предприятием, что наблюдается сегодня, не работает. Выводы, сформированные на прецедентах прошлого, не помогут понять нарождающееся качественно новое. Понять турбулентную реальность можно только на основе системного мышления.

Преобразующий блок выполняет основную функцию механизма развития системы экономической безопасности предприятия. Именно благодаря его элементам, осуществляются запланированные качественные и количественные изменения в системе. Элементы преобразующего блока механизма развития системы экономической безопасности предприятия предназначены для реализации комплекса изменений в системе. К числу элементов этого блока относятся: распределительный (персонификация по должностным лицам и структурным подразделениям планируемых изменений); координация изменений в элементах и функциях системы; проверка ресурсной обеспеченности изменений. координация изменений в элементах и функциях системы Координация изменений в элементах и функциях системы является важнейшим элементом этого блока. Именно от результатов функционирования этого элемента зависит важнейшая характеристика развития системы — комплексность. Нарушение программы изменений в элементах и функциях системы (например, по срокам или ресурсам) требует либо устранения сбоев в программе развития, либо ее корректировки.

Благодаря элементам программного блока механизма развития системы экономической безопасности предприятия, планируемые количественные и качественные изменения в ней должны быть обеспечены ресурсами разного вида. Речь идет преимущественно о финансовых ресурсах (например, закупка техники и программного обеспечения, оплата услуг сторонних организаций), увеличении или изменении структуры затрат предприятия (например, увеличение штата сотрудников службы безопасности или их заработной платы, создание новых структурных подразделений такой службы), информационных ресурсах (например, увеличение количества каналов поступления информации), методическом обеспечении выполняемых работ и т. д.

Контролирующий блок выполняет контрольную функцию механизма развития системы экономической безопасности предприятия. Благодаря его элементам контролируется функционирование всех блоков механизма, по результатам устраняются возникшие отклонения в функционировании преобразующего и обеспечивающего блоков. Если эти отклонения значительны (по объему изменений, их срокам) или вследствие них невозможно приступить к другим изменениям, то необходимо вносить изменения в программу развития системы. Контроль изменений может быть организован по-разному: постоянный, периодический, ситуационный (при наступлении определенной ситуации), событийный (при наступлении определенного события). Этим перечнем виды контроля механизм развития системы экономической безопасности предприятия не исчерпываются.

Все результаты развития системы экономической безопасности предприятия оцениваются в результирующем блоке механизма. Поскольку развитие системы является непрерывным процессом, то подводить итоги развития можно по выбранному признаку, например, окончание периода (год, квартал), окончание этапа программы развития или программы в целом, наступление определенных ситуации или события в деятельности предприятия (смена собственника или организационно-правовой формы деятельности, слияние, поглощение или, наоборот, разделение предприятия). Оценки результатов развития системы экономической безопасности предприятия предполагают также и определение эффективности развития системы путем сопоставления показателей, описывающих результат развития системы, и затрат в определенном эквиваленте (стоимостном, трудовом и т. д.) на достижение этого результата.

Вообще вопрос эффективности развития даже такой социально-экономической системы как предприятие сегодня практически не решен, даже в серьезных исследования по развитию предприятия или его отдельных функциональных подсистем (например, [14, 20]). Исследователи в области развития сегодня оперируют либо качественными оценками, либо, признавая их субъективность, искусственными количественными оценками. А решать этот вопрос необходимо и не только применительно к оценке эффективности развития системы экономической безопасности предприятия, поскольку речь идет о расходовании ресурсов с целью достижения определенного результата. Но определение эффективности развития системы экономической безопасности предприятия, скорее, частная задача, решать которую необходимо на базе общих методологических основ. Но их отсутствие не означает, что решение этой частной задачи следует отложить, возможно и ее частное решение.

Таким образом, система экономической безопасности предприятия не может не развиваться. Если не заниматься ее развитием, то изменения, являющиеся основным способом развития, все равно будут происходить, но как они повлияют на состояние и качество этой системы, неизвестно. Поэтому развитие системы экономической безопасности предприятия, если признана его неизбежность, должно быть контролируемым. Собственно, для этого и предназначен механизм развития системы экономической безопасности предприятия, принципиальные основы создания которого изложены в статье.

**Литература**

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

2. Артоболевский, И.И. Механизмы в современной технике / И.И. Артоболевский. —Т 1. — М.: Машиностроение, 1970. — 212 с.

3. Васильців, Т.Г. Економічна безпека підприємництва України : стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т.Г. Васильців. — Львів: Арал, 2008. — 386 с.

4. Власюк, О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку : [наукова доповідь] / О.С. Власюк. К.: Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. — 48 с.

5. Гальперин, П. Я. Введение в психологию : [учебн. пособие] / Петр Яковлевич Гальперин. — М.: «Книжный дом «Университет», 1999. — 332 с.

6. Єфремов, О.С. Управління інноваційним розвитком підприємства: аспекти методології : [монографія] / О.С. Єфремов. — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2012. — 504 с.

7. Живко, З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління : [монографія] / З.Б. Живко. — Львів: «Ліга-Прес», 2012. — 256 с.

8. Кемеров, В.Е. Философская энциклопедия / В.Е. Кемеров. — М.: Панпринт, 1998. — 668 с.

9. Клейнер, Г.О. границах неограниченного / Г.О. Клейнер // Вопросы экономики. — 2012. — № 2. — С. 140–145.

10. Кожевников, С. Н. Механизмы / С.Н. Кожевников, Я.И. Есипенко, Я.М. Раскин. 3 изд. — М.: Машиностроение, 1965. — 324 с.

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

12. Ляшенко, О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / Олександра Миколаївна Ляшенко. — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2010. — 400 с.

13. Панов, М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI / М.М. Панов. — М.: НИЦ «Инфра-М», 2014. — 255 с.

14. Погорелов, Ю.С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства : [монографія] / Ю.С. Погорелов. — Харків: АдвА, 2010. — 352 с.

15. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. Третье издание 2005-09-15 [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.pqm-online.com/assets/files/standards/iso_9000-2005(r).pdf

16. Специфика перцептивных процессов в управленческой деятельности. // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://etiqu.ru/15-/146-2012-01-21-21-10-09.html

17. Сущность механизма управления [Электронный ресурс] — Режим доступа : http://infomanagement.ru/lekciya/Sushchnost_mekhanizma_upravleniya

18. Философия: Энциклопедический словарь / Под ред. А. А. Ивина. — М.: Гардарики, 2004. — 1072 с.

19. Хома, І. Б. Формування та використання систем діагностики економічної захищеності промислового підприємства : [монографія] / І.Б. — Львів: НУ «Львівська політехніка», 2012. — 504 с.

20. Шимановська-Діанич, Л.М. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України: теорія і практика : [монографія] / Л.М. Шимановська-Діанич, В.А. Власенко; ВНЗ Укоопспілки Полтав. ун-т економіки і торгівлі. — Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. — 341 с.

21. Шульженко, Л. Є. Економічна безпека стратегічного альянсу: системний підхід : [монографія] / Лілія Євгеніївна Шульженко. — Луганськ: ТОВ «Промдрук», 2014. — 318 с.

***Материал поступил в редакцию 14.08.2014.***

# Выделение ядра системы мониторирования свойств предприятия

**Брагинец Антон Николаевич,**
*кандидат экономических наук, докторант кафедры экономической теории и маркетинга Луганского национального аграрного университета (г. Луганск, Украина)*

**Целью статьи является упорядочение совокупности, известных ученым свойств предприятия, для дальнейшего построения единой системы мониторирования свойств предприятия. Всю совокупность («единицы классификации») того, что ученые называют «свойством» или «способностью», разделены на три подмножества с помощью двух этапов. На первом этапе: «единицы классификации» разделены в зависимости от разработанности методик измерения. На втором этапе полученные подмножества проанализированы логически на соответствие выдвинутому формальному определению понятия «свойство». В результате получено три подмножества: формализованные свойства, не формализованные свойства и подмножество, совокупность единиц которого не является ни свойством ни способностью. Формализованное подмножество будет использовано в дальнейшем для построения единой непротиворечивой системы наблюдения за свойствами предприятия.**

**Ranking set of known properties of the enterprise to further build a unified system of monitoring of properties of a company is the aim of the article. The entire set of «units of classification» of what scientists call the «property» or «ability» are divided into three subsets using two stages. In the first stage, «classification units» divided according to the elaboration of methods of measurement. At the second stage, the subset analyzed logically put forward to meet the formal definition of «property.» As a result received three subsets: formalized properties, non-formalized properties and the subset, units of which are neither property nor the capability. Formalized subset will be used in the future to build a single consistent system of monitoring the properties of the company.**

*Вещь — это совокупность свойств*
(А.И. Уемов «Системные аспекты философского знания»)

**Постановка проблемы**. Предприятие является сложным объектом, которому присуще множество свойств. Именно на раскрытие и познание свойств предприятия и направлена познавательная деятельность ученых. Менеджеры направляют свою физическую и ментальную деятельность на факторы производства, на элементы внешней среды, с тем чтобы сформировать определенные свойства предприятия: эффективность, устойчивость, конкурентоспособность, деловую репутацию и т. д. Собственно управление следует свести к созданию и поддержанию тех свойств предприятия, которые удовлетворяют потребности: собственников предприятия, потребителей, текущие и будущие поколения людей. Следовательно, тезис о том, что «мы можем управлять лишь тем, что можем измерить» следует поставить во главу угла. Но, возникает уместный вопрос: «какие свойства следует включить в систему мониторирования свойств предприятия»? Ведь как показывают научные публикации количество свойств более пятидесяти. До сих пор на этот вопрос не получен ответ.

**Анализ последних исследований и публикаций**. Свойство как комплексная категория, которая лежит в основе концепции управления свойствами предприятия [1, 2, 3], получила свое развитие в трудах, ученых Г.Г. Азгальдова, Г.В.Ф. Гегеля, А.И. Субетто, А.И. Уемова и др. В то же время применение это первичной категории познания в экономических науках ограничено [4].

Анализ литературы показал абсолютную не системность развития знаний о свойствах предприятия. «Большинство ученых пытаются вме-

сто, избрания определенного ключевого свойства предприятия из полного перечня, ориентироваться на преимущества субъективно выбранной, что порождает полемичность мыслей ученых и отсутствие в теории управления единой классификации свойств предприятия» [5]. Выше приведенная цитата указывает на парадокс, который существует. Ученые часто осуществляют изыскания, посвященные отдельным свойствам предприятия, не исследуя при этом связи данного свойства с другими свойствами предприятия. Что приводит к ситуации, когда в публикациях разных ученых, посвященных абсолютно различным свойствам, по сути, говориться об одном и том же [1].

По нашему мнению, основной причиной несистемности, является природный процесс раскрытия свойств любого объекта направленный от отдельных его свойств к целой и непротиворечивой совокупности. Большинство наук через это прошло. Сначала ученые все вместе осуществляют анализ (разложение) объекта науки на свойства, а потом синтезируют их в одну непротиворечивую, взаимосвязанную совокупность.

В настоящее время, назрела необходимость построения единой непротиворечивой системы свойств предприятия, поскольку за прошедшие более чем сто лет накопилось достаточно исследований, посвященных свойствам предприятия. Как таковых исследований, которые были посвящены синтезу свойств предприятия, мы не нашли.

В то же время многие ученые, в основном, в рамках системного подхода, предпринимали попытку построения взаимосвязи исследуемого свойства с другими. Это К.С. Барановская [6], В.И. Отенко, О.Н. Колодина [5], В.М. Ячменева [7] и др. Учеными, которые выделяли ряд свойств, присущих предприятию, являются Р.А. Фатхутдинов, Б.А. Райзберг [8], А.В. Раевнева [9], С.А. Кравченко [10] и др.

В.И. Отенко, О.Н. Колодина [5] исследовав публикации множества ученых, построили обобщающую таблицу свойств социально-экономической системы и констатировали, что «единой дифференциации свойств социально-экономической системы, которая представляет наибольший интерес для современного менеджмента предприятия в настоящее время в научной мысли отсутствует».

К.С. Барановская [6, с. 104] проводит дифференциацию устойчивости предприятия по отношению к другим свойствам: надежности, стабильности, чувствительности, инерционности, адаптивности, гибкости, спонтанности.

А.В. Раевнева [9, с. 207] базовыми свойствами предприятия как сложной открытой социально-экономической системы, считает следующие: открытость, валентность, рефлексивность, адаптивность, антиципативность, отображение.

С.А. Кравченко [10, с. 392] свойствами сельскохозяйственных предприятий считает: рефлексивность, нормированность, адаптированность, адаптивность, устойчивость, адаптивная изменчивость, адаптивная модификационность, конструктивность, морфозность.

В.М. Ячменева [7, с. 61] в контексте исследования адаптивности экономической системы упоминает характеристики предприятия: экономическую устойчивость, конкурентоспособность, надежность, адаптивность и целостность.

Многим вышеприведенным статьям присуще:

– простое упоминание новых свойств, без формализованного доказательства их существования, например [10], [9];

– упоминание среди свойств, того, что свойством не является, например [8].

Так, С.А. Кравченко [10, с. 392] делает вывод, что вполне логично среди свойств сельскохозяйственных предприятий как экономических агентов в условиях рынка выделить следующие: рефлексивность, нормированность, адаптированность, адаптивность устойчивость, адаптивная изменчивость адаптивная, модификационность, конструктивность, морфозность. В то же время, при прочтении публикации логичности не видно. На основании чего и как определены эти свойства? Учтена ли взаимосвязь между свойствами? Что такое свойство? Этого в научной работе мы не нашли.

Таким образом, анализ литературы выявляет проблему, которая до сих пор еще не решена. А именно необходимости комплексного синтезирования всех открытых свойств предприятия в одну не противоречивую совокупность. Одной из задач по решению этой сложной проблемы является выделение ядра свойств, на основании которого в дальнейшем будет возможность осуществить построение единой, непротиворечивой системы измерения свойств предприятия, а так же их управления.

**Формулировка цели статьи**. Цель статьи осуществить упорядочение совокупности известных ученым свойств предприятия, для дальнейшего построения единой системы мониторирования свойств предприятия, а так же их управления.

**Изложение основного материала исследования**. Совокупность того, что в настоящее время

ученые называют «свойствами предприятия» (далее «единица фильтрации»), состоит из:

– свойств, научно доказанных, с помощью формализованных методов;

– свойств, научно не доказанных, которые не прошли процедуру формализованного подтверждения, и являются, скорее, гипотетическим термином теории выдвинутой исследователем;

– того что свойствами не является.

Данное положение является гипотезой, которая будет проверяться в нашем исследовании.

Для проверки гипотезы воспользуемся разработанными принципами. Использование принципов будет способствовать четкому и неголословному упорядочению свойств предприятия.

Принципы упорядочения свойств предприятия:

– свойство предприятия это «то, что характеризует какую-либо сторону производственной жизни предприятия и что выявляется во взаимодействии предприятия с другими участниками экономических отношений, и явлениями хозяйственной жизни» [3];

– принцип множественности. Предприятию присуще наличие множества свойств, т.е. количество свойств не ограничивается десятком;

– принцип многоэтапности познания свойств. Познание свойств предприятия это длительный процесс открытия их обществом для себя. Данный процесс состоит из этапов: абстрактного выделения свойств, выдвижение гипотезы о механизмах его существования, разработки методики измерения свойства (формального доказательства существования свойства), апробации в практике разработанных знаний;

– принцип — «не все то свойство, что ученые называет свойством». Предварительный анализ публикаций, посвященных свойствам, показал смешивание понятия «свойство» с управленческими принципами, а так же с понятием «состояние»;

– принцип «общего котла». Для осуществления фильтрации необходимо сформировать совокупность того, что ученые называют «свойство предприятия» т.е. «единица фильтрации». Таким образом, будем считать «единицей фильтрации», то, что ученые называют «свойством» или «способностью»*;

– принцип учета разработанности методик оценки (измерения) свойств. По своей сути, все свойства предприятия должны пройти процесс ментального их выделения, разработку методик их оценки и осуществления измерения на конкретных предприятиях. Но, как показывает предварительный анализ, не все свойства прошли все стадии вышеприведенного процесса. Поэтому при предварительном разбиении свойств предприятия на два подмножества следует учитывать факт дифференциации свойств в отношении полноты прохождения всех вышеприведенных стадий.

Классификацию свойств осуществим с помощью двух этапов. На первом этапе разделим единицы классификации на два подмножества: формализованное и не формализованное. На втором этапе проверим, являются ли выделенные элементы подмножеств свойствами.

Для достижения поставленной цели, на основании вышеприведенных принципов, представим алгоритм классификации совокупности единиц на рис. 1.

Табл. 1 и 2 содержат результаты первого уровня классификации.

Табл. 3 содержит единицы классификации, которые не являются свойствами.

Как видно из табл. 3, порой, ученые под названием «свойство» говорят о принципах управления, о состояниях, показателях, возможностях и т. д. В виду того что больший фокус нашего исследования посвящен формализованным свойствам, считаем необходимым в дальнейшем при исследовании единиц классификации представленных в табл. 1, более детально разобраться: существуют ли указанные «свойства» или это всего лишь гипотетическая категория, использованная автором в своих теоретических размышлениях.

**Выводы**. Проведенное исследование позволяет сделать выводы, что нижеприведенные свойства являются кандидатами для включения в систему мониторирования свойств предприятия, а именно: адаптивность, аллокативная эффективность, гибкость, деловая активность, инвестиционная привлекательность, инерционность, инновационная активность, инвестиционная активность, коммуникационная активность, конкурентоспособность, конкурентоустойчивость, ликвидность, организованность, обеспеченность разнообразными факторами (фондообеспеченность, энергообеспеченность, обеспеченность отдельными видами машин, помещениями и т. д.), рыночная сила, социальная эффективность, техническая эффективность, управляемость, финансовая устойчивость, целостность, экологическая эффективность, экономическая устойчивость, энергоэффективность, энергонезависимость, эффективность.

---

* Тезис о синонимичности терминов «способность» и «свойство» доказано в [2].

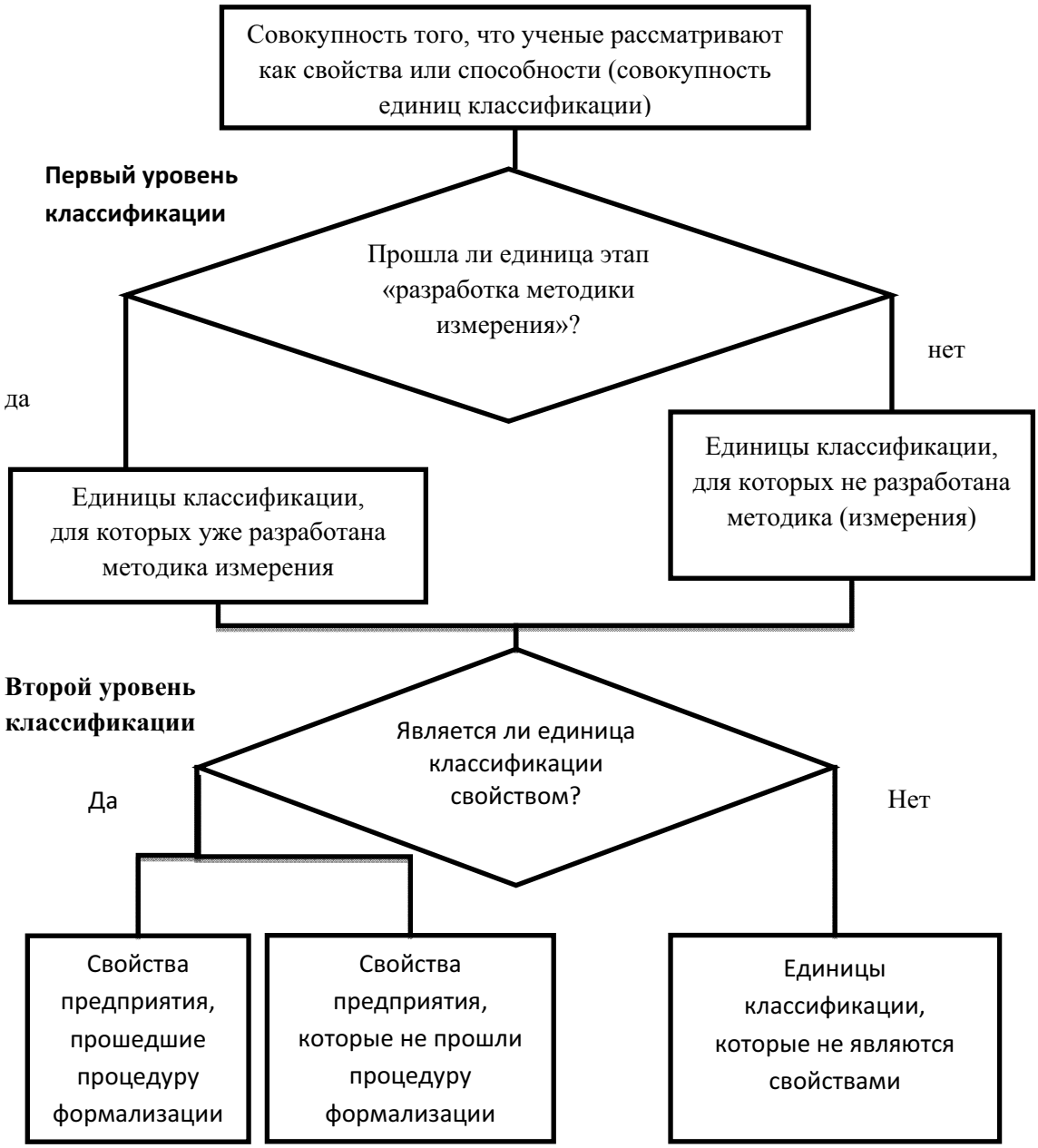



**Рис. 1** — Алгоритм выделения ядра единой системы мониторирования свойств предприятия
*Источник*: собственная разработка автора

**Перспективы дальнейших исследований**. Для построения непротиворечивой и логически обоснованной системы мониторирования свойств предприятия следует не только разделить свойства на формализованные и не формализованные. Прежде всего, следует уточнить соотношение между свойствами, чтобы не было дублирования в оценке одного и того же свойства, называемого разными именами. А это подразумевает как уточнение терминов, так и анализ соотношений между свойствами. Таким образом, в дальнейшей работе указанная совокупность свойств, для построения единой и непротиворечивой системы мониторинга свойств предприятия, может быть уменьшена или увеличена.

**Литература**

1. Брагинец, А.Н. Концепция управления свойствами предприятия: принципы, элементы, перспективы развития / А.Н. Брагинец // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. Економічні науки. — 2014. — № 59. — С. 37–46.

2. Брагинец, А.Н. Построение общего терминологического подхода к понятиям «адаптивность», «активность», «конкурентоспособность», «экономическая устойчивость», «экономическая безопасность» /

**Таблица 1** — Единицы классификации, которые не прошли процедуру формализации

| № п/п | Название единицы классификации | ФИО ученых, которые исследовали единицы классификации в своих публикациях |
|---|---|---|
| 1 | Адаптивность | Е.В. Раевнева [9], В.И. Отенко, О.Н. Колодина [5], К.С. Барановская [6] |
| 2 | Альтернативность путей функционирования и развития | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 3 | Антисипативность | Е.В. Раевнева [9] |
| 4 | Безопасность | О.Н. Колодина [11] |
| 5 | Беспрерывность функционирования и развития | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 6 | Валентность | Е.В. Раевнева [9] |
| 7 | Вертикальная целостность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 8 | Взаимозависимость с внешней средой | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 9 | Горизонтальная обособленность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 10 | Динамичность | К.С. Барановская [6] |
| 11 | Достаточность | И.П. Отенко [12] |
| 12 | Жесткость | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 13 | Защитоспособность | А.Н. Брагинец [3] |
| 14 | Иерархичность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8], К.С. Барановская [6] |
| 15 | Инновационная пассивность | О.В. Яценко [13] |
| 16 | Инновационность | О.Н. Колодина [11] |
| 17 | Инновационный характер развития | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 18 | Клиентоориентированность | В.В. Бусаркина [14], Г.А. Резник, ОВ. Яшина [15], Д.И. Хлебович [16] |
| 19 | Коммуникативность | В.Д. Михалев, Ю.А. Петренко, Ю.А. Складнов [17] |
| 20 | Конструктивность | С.А. Кравченко [10] |
| 21 | Маневренность | О.Н. Колодина [11] |
| 22 | Множественность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 23 | Мобильность | И.П. Отенко [12] |
| 24 | Модификационность | С.А. Кравченко [10] |
| 25 | Морфозность | С.А. Кравченко [10] |
| 26 | Мультипликативность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8], К.С. Барановская [6], В.В. Фролов [18] |
| 27 | Наследственность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8], К.С. Барановская [6] |
| 28 | Неаддитивность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8], К.С. Барановская [6] |
| 29 | Неопределенность информационного обеспечения | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 30 | Нормированность | С.А. Кравченко [10] |
| 31 | Ограниченность во времени | И.П. Отенко [12] |
| 32 | Оптимальность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8], И.П. Отенко [12] |
| 33 | Открытость | К.С. Барановская [6] |
| 34 | Отображение | Е.В. Раевнева [9] |
| 35 | Первичность целого | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 36 | Потенциал | Б.Е. Бачевский [19] |
| 37 | Приоритет интересов системы более высшего уровня | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 38 | Приоритет качества | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |

Окончание таблицы 1

| | | |
|---|---|---|
| 39 | Размерность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 40 | Рекуперационность | В.И. Отенко, О.Н. Колодина [5], К.С. Барановская [6] |
| 41 | Рефлексивность | Е.В. Раевнева [9] |
| 42 | Рыночная активность | А.М. Турыло, Е.А. Зинченко, И.С. Вчерашняя [20] |
| 43 | Связанность | В.В. Фролов [18] |
| 44 | Синергичность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8], И.П. Отенко, В.В. Фролов [18] |
| 45 | Сложность | В.В. Фролов [18] |
| 46 | Сложность структуры | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8], К.С. Барановская [6] |
| 47 | Совместимость | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8], К.С. Барановская [6] |
| 48 | Спонтанность | В.И. Отенко, О.Н. Колодина [5], К.С. Барановская [6], |
| 49 | Способность к развитию | А.Э. Воронкова, Д.К. Воронков [21] |
| 50 | Степень самостоятельности | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8], И.П. Отенко, Е.В. Раевнева |
| 51 | Уровень стандартизации | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8] |
| 52 | Целенаправленность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8], В.В. Фролов [18] |
| 53 | Целеустремленность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8], И.П. Отенко [12], Р. Акофф, Ф. Эмери [22], К.С. Барановская [6] |
| 54 | Эмерджентность | Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхутдинов [8], И.П. Отенко [12], К.С. Барановская [6] |

*Источник*: собственная разработка автора

**Таблица 2** — Единицы классификации, которые прошли процедуру формализации

| № п/п | Название единицы классификации | ФИО ученых, которые исследовали единицы классификации |
|---|---|---|
| 1 | Адаптивная гибкость | Т.В. Олейник [23] |
| 2 | Адаптивность | В.Н. Андреев [24], Т.Б. Школьная [25], В.М. Ячменева [7] |
| 3 | Аллокативная эффективность | Д.Б. Эпштейн [26], Х. Лейбенстайн [27], М. Фаррелл [28], Т. Коелли [29] |
| 4 | Гибкость | А.В. Грачов [30], А.А. Мадых, [31] |
| 5 | Деловая активность | Р.Э. Сафиулин [32] |
| 6 | Инвестиционная привлекательность | Т.Н. Гуськова [33], О.В. Посылкина [34], Э.Н. Крылов [35], Е.А. Якименко [36], Н.П. Макарий [37], Т.В. Момот, Е.Ю. Величко, П.А. Яковлев [38] |
| 7 | Инерционность | А.М. Зинченко [39], В.Л. Сиднина [40] |
| 8 | Инновационная активность | Л.В. Журавлева [41], В.П. Баранчеев [42], О.В. Никитина [43] |
| 9 | Инвестиционная активность | А.Н. Хмелевской [44], Е.В. Раевнева [45], Е.Н. Выборова [46] |
| 10 | Коммуникационная активность | С.С. Яременко [47] |
| 11 | Конкурентоспособность | Л.О. Украинская, А.Е. Рябик [48], Г.Ю. Чернышева [49], Н.С. Яшин [50], Р.А. Фатхутдинов [51], А.Э. Воронкова [52] |
| 12 | Конкурентоустойчивость | Л.А. Горшкова [53], Е.В. Печеркина [54], В.В. Фионин [55], И.В. Шаповалова [56] |
| 13 | Ликвидность | Метод измерения широко запечатлен в литературе |
| 14 | Надежность | Р.А. Тимофеев [57] |

Окончание таблицы 2

| № п/п | Название единицы классификации | ФИО ученых, которые исследовали единицы классификации |
|---|---|---|
| 15 | Организованность | Т.И. Власова [58] |
| 16 | Обеспеченность разнообразными факторами (фондообеспеченность, энергообеспеченность, обеспеченность отдельными видами машин, животноводческими помещениями и т. д.) | Метод измерения широко запечатлен в литературе |
| 17 | Рыночная сила | Т.В. Тимофеева [59] |
| 18 | Самоорганизованность | А.С. Лихоносова [60] |
| 19 | Социальная эффективность | С.Н. Агафонова [61] |
| 20 | Техническая эффективность | М. Фаррелл [28], Т. Коелли [29] |
| 21 | Управляемость | З.М. Рыбалкина [62], О.Е. Стеклова [63] |
| 22 | Финансовая устойчивость | Метод измерения широко запечатлен в литературе |
| 23 | Целостность | В.М. Ячменева [64], П.П. Крылатков [65] |
| 24 | Экологическая эффективность | [66] |
| 25 | Экономическая безопасность | А.В. Шохнех [67], В.Г. Засканов [68], А.А. Котенко [69] |
| 26 | Экономическая устойчивость | А.Н. Головина [70], Е.В. Ромась [71], А.Л. Колос [72], С.О. Тхор [73], Н.А. Кизим [74], Н.В. Брагинец, А.В. Кочетков, А.Н. Брагинец [75] |
| 27 | Энергоэффективность | И.М. Мазур [76] |
| 28 | Энергонезависимость | И.М. Мазур [76] |
| 29 | Эффективность | Б.П. Плышевский [77], И.Я. Кац [78], М.И. Чистяков [79], В.Г. Андрійчук [80], П.Т. Саблук [81] |

*Источник*: собственная разработка автора

**Таблица 3** — Единицы классификации, не являющиеся свойством

| Трактовка автора, единицы классификации | Объяснение сути неточности |
|---|---|
| **Множественность (разная глубина) описания системы**<br>В силу сложности системы невозможно познать все ее свойства и параметры. Поэтому при анализе рационально ограничиться определенным уровнем иерархии структуры системы [8] | Здесь идет речь о сложности описания, то есть о принципе познания, но не о свойстве. |
| **Целенаправленность системы**<br>Означает построение дерева целей социально-экономических и производственных систем, дерева показателей эффективности технических систем и др. [8] | При объяснении автор говорит не про свойство системы, а про методологический принцип управления системой. |
| **Приоритет качества**. Практика показывает, что выживают те технические, социально-экономические системы, которые из всех факторов функционирования и развития отдают приоритет качеству разных объектов (подсистем) [8] | Речь не о свойстве, а о принципе управления. |

Окончание таблицы 3

| Трактовка автора, единицы классификации | Объяснение сути неточности |
|---|---|
| **Уровень стандартизации**, внедрение новых информационных финансовых, производственных, управленческих и других технологий, развитие глобальной конкуренции основывается на идеях и принципах стандартизации, которая обеспечивает совместимость и взаимозаменяемость данной системы с другими [8] | Указание слов «уровня» и «степени», какого либо явления, означает осуществление шкалирования, которое является одним из этапов формализации свойств. По этому здесь идет речь о показателях свойств. А разница между показателем и свойством существенная*. |
| **Степень самостоятельности**. Число связей системы с внешней средой в среднем на один ее компонент или иной параметр [8]. | |
| **Экономическая безопасность**, это способность предприятия … противостоять неблагоприятным внешним воздействиям, устранить различные угрозы и приспособиться к новым условиям [82] | Экономическая безопасность – это категория состояния, а не свойства [2]. Предприятие может находиться в опасном или безопасном состоянии. Что касается «способности предприятия противостоять неблагоприятным внешним воздействиям, устранить различные угрозы…», здесь более подходит термин «защитоспособность». |
| **Самоорганизация предприятия** [60] | В научном труде автор говорит об самоорганизации персонала, а не самоорганизации предприятия. |
| **Адаптивная гибкость, как приспособление предприятия** к условиям динамических изменений внешней и внутренней среды с целью получения прибыли [23] | Речь идет об адаптивности, как способности предприятия приспосабливаться к изменениям внешней и внутренней среды. |
| **Надежность работы системы** – это ее возможность продолжать свое функционирование в независимости от происходящих изменений во внешней и внутренней среде [57]. | Понятие возможность подразумевает вероятность осуществления, категория «вероятность» не является свойством, а связана с понятием состояния. В то же время данная возможность (вероятность) обуславливается существованием совокупности свойств. |

*Источник*: собственная разработка автора

А.Н. Брагинец // Актуальні проблеми економіки.— № 7. —2014.— С. 14–22.

3. Брагинец, А.Н. Предприятие как объект с совокупностью свойств / А.Н. Брагинец // Ефективна економіка — 2014. — № 3. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2830.

4. Брагинец, А.Н. Обоснование свойства, как первичного понятия, при оценивании предприятия как субъекта экономической деятельности / А.Н. Брагинец // Ефективна економіка — 2014. — № 8. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.economy.nayka.com.ua.

5. Отенко, В.І. Місце економічної адаптивності підприємства у множині його властивостей / В.І. Отенко, О.М. Колодіна // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. — 2009. — № 3. — Т. 2. — С. 43–47.

6. Баранівська, Х. С. Особливості системи діагностики економічної стійкості як властивості підприємства / Х. С. Баранівська // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. праць. — К. : КНЕУ, 2011. — Вип. 28. — С. 104–111.

7. Ячменьова, В. М. Оцінка адаптивності економічної системи: переваги та недоліки / В. М. Ячменьова. Экономика и управление [Текст] / Экономика и управление. — 2009. — № 2–3. — С. 96–103.

8. Райзберг, Б. А. Управление экономикой / Б. А. Райзберг, Р. А. Фатхутдинов. — М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. — 784 с.

9. Раєвнєва, О. В. Управління розвитком підприємства : методологія , механізми , моделі : Монографія / О. В. Раєвнєва/ / ХНЕУ. — Х.: ІНЖЕК , 2006. — 493 с.

10. Кравченко, С.А. Адаптація економічного механізму функціонування сільськогосподарських підприємств до умов ринку: дис. д.е.н: 08.00.04 / С.А. Кравченко; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. — К., 2007. — 413 с.

11. Колодіна, О. М. Теоретичні основи сутності та змісту економічної адаптивності підприємства / О. М. Колодіна // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 1. — Т. 1. — С. 52–59.

12. Отенко, І.П. Стратегічне управління потенціалом підприємсва. Дис. … д. е. н. спеціальність

* См. Берка, Карел. Измерения. Понятия, теории, проблемы Mereni. Pojmy, teorie, problemy : пер. с чеш. / Карел Берка ; пер. К.Н. Иванов ; послесл. Б.В. Бирюков, В.И. Михеев ; ред. Б.В. Бирюков . — М. : А/О «Издат. группа «Прогресс», 1987 . — 320 с.

08.06.01. — Економіка, організація і управління підприємствами. Харків, 2006. — 508 с.

13. Яценко, О.В. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України / О.В. Яценко // Збірник наукових праць ЧДТУ. — 2008. — Вип. 22. — Серія : Економічні науки. — С. 16–21.

14. Бусаркина, В.В. Понятие клиентоориентированности предприятия и проблемы ее оценки // Проблемы современной экономики. — 2007.— № 4. — С. 3–4.

15. Резник, Г. А. Клиентоориентированность корпорации как вызов времени / Г. А. Резник, О. В. Яшина // Проблемы современной экономики. — 2013. — № 2. — С. 171–175.

16. Хлебович, Д.И. Клиентоориентированность: теория и практика изучения/ Д.И. Хлебович //Клиентинг и управление клиентским портфелем. — 2012. — № 3. — С. 170–184.

17. Михалев, В.Д. Коммуникативность в деятельности предприятия / Михалев В.Д., Петренко Ю.А., Складнов Ю.А. // ТТПС. — 2007. — № 14. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/kommunikativnost-v-deyatelnosti-predpriyatiya (дата 23.06.2014).

18. Фролов, В. В. Стратегічний організаційний потенціал — оцінка та розвиток / В. В. Фролов // Збірник наукових праць ДНУЗТ ім. В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». — Вип. 1. — 2011. — С. 118–121.

19. Бачевський, Б.Є. Визначення економічного потенціалу підприємства / Бачевський Б.Є. Пастушкова І.А., Яцура Є.А. // Збірник наукових праць «Економічні науки». — № 7. — 2011. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua.

20. Турыло, А. М. Визначення критерію розмежування категорій «ділова активність підприємства» і «ринкова активність підприємства» / А. М. Турыло, Е.А. Зинченко, И.С. Вчерашняя // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 1. — С. 82–85.

21. Воронкова, А.Е. Потенціал змін як основа реалізації властивості підприємства до інноваційного розвитку / Воронкова А. Е. Воронков Д. К. // Вісник східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Ч. 1. — 2012. — № 11(182). — С. 23–34.

22. Акофф, Р. О целеустремленных системах: научное издание / Р. Акофф, Ф. Эмери; Пер. с англ. — М.: Советское радио, 1974. — 272 с.

23. Олейник, Т.В. Формирование методического подхода к оценке адаптивной гибкости предприятия / Т.В. Олейник // Бизнес информ. — 2010. — № 3 (2). — С. 45–47.

24. Андреев, В. Н. Адаптивность системы управления как основа конкурентоспособности предприятия / В. Н. Андреев, В. П. Прядилов // Современные проблемы менеджмента. — 1998.— Вып. 2.— С. 43–53.

25. Школьная, Т. Б. Адаптивное развитие предприятий пивоваренной промышленности на основе совершенствования ассортиментной политики [Текст] : автореф. дисс. …. канд. экон. наук :08.00.05 / Т. Б. Школьная. — Воронеж, 2006. — 24 с.

26. Эпштейн, Д.Б. Аллокативная эффективность использования ресурсов сельхозпредприятиями / Д.Б. Эпштейн // АПК, экономика, управление, 2006. — № 3. — С. 39–42.

27. Leibenstein, H. Allocative Efficiency and X-Efficiency / H. Leibenstein // The American Economic Review. — 1966. — № 56. — Pp. 392–415.

28. Farrell, M.J. The measurement of productive efficiency / Farrell M.J. // Journal of the Royal Statistical Society 120. — 1957. — Pp. 449–460.

29. Coelli Timothy J. An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis / Timothy J. Coelli, D.S. Prasada Rao, Christopher J. O'Donnell, George E. Battese. — New York: Springer. — 2005. — 349 p.

30. Грачов, О.В. Управління розвитком гнучкості підприємства : автореф. дис. … к.е.н. 08.06.01 — економіка, організація і управління підприємствами / О.В. Грачов. — Харків. — 2006. — 20 с.

31. Мадих, А. А. Моделі і методи управління загальносистемними характеристиками адаптивних виробничо-економічних систем [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.03.02 / Мадих Артем Анатолійович; Донецький нац. ун-т. — Донецьк, 2006. — 20 с.

32. Сафиулин, Р. Э. Комплексный подход к оценке деловой активности промышленного предприятия // Бизнес в законе. — 2008. — № 3. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/kompleksnyy-podhod-k-otsenke-delovoy-aktivnosti-promyshlennogo-predpriyatiya (дата: 26.06.2014).

33. Гуськова, Т. Н. Методология статистического исследования инвестиционной привлекательности объектов : автореф. дис. …. к.э.н. : спец. 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством / Т. Н. Гуськова. — Ростов-на-Дону. — 1997.— 30 с.

34. Посилкіна, О.В. Оцінка інвестиційної привабливості хіміко-фармацевтичних підприємств / О.В. Посилкіна, Н.А. Дубровіна. — Харків: Видавництво НФАУ, 2002. — 36 с.

35. Крылов, Э. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия / Э.Н. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 192 с.

36. Якименко, Е. А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия / Е. А. Якименко // Вестник Алтайского государственного аграрного университета — 2009. — № 11(61). — С. 117–121.

37. Макарій, Н. П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н. П. Макарій // Економіст. — 2001. — № 10. — С. 52.

38. Момот, Т. В. Інвестиційна привабливість суб'єктів господарювання в процесі злиття та поглинань: удосконалення інструментарію оцінки / Т. В. Момот, К. Ю. Величко, П. О. Яковлєв // Бізнес Інформ. — 2011. — № 3. — С. 32–36.

39. Зинченко, А.М. Вплив інерційності системи адаптації на удосконалення організації складального виробництва: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / А.М. Зинченко; Східноукр. нац. ун-т. — Луганськ, 2001. — 19 с..

40. Сиднина, В.Л. Инерционность как свойство экономической системы [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени д-ра экон. наук : 08.00.01 / В. Л. Сиднина. — Волгоград, 2002. — 34 с.

41. Журавлева, Л.В. Оценка инновационной активности организации как открытой системы в конкурентной среде [Текст] : автореферат дисс. … к.э.н. : 08.00.05 / Л. В. Журавлева. — М., 2008. — 19 с.

42. Баранчеев, В.П. Измерение инновационной активности компании как ее конкурентной силы / В.П. Баранчеев // Менеджмент сегодня. — 2005. — № 4. — С. 17–22.

43. Никитина, О. В. Методы оценки инновационной активности промышленных предприятий [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук :08.00.05 / О. В. Никитина. — СПб., 2007. — 19 с.

44. Хмелевской, А. Н. Методы оценки и управления инвестиционной активностью строительных предприятий: дисс. к.э.н. 08.00.05 / А.Н. Хмелевской— М: МИКХС. — 140 с.

45. Раєвнєва, О.В. Статистична оцінка інвестиційної активності в Україні / Раєвнєва О.В., Л.В. Гриневич // Бізнес-Інформ. —№ 7. — 2012. — С. 111–114.

46. Выборова, Е. Н. Методические аспекты анализа и управления инвестиционной активностью организации / Е.Н. Выборова, Э.А. Саляхова // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 12. — С. 23–26.

47. Яременко, С.С. Маркетингова комунікаційна активність промислового підприємства / Яременко С.С. // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2012. — № 1 (5). — Т. 2. — С. 441–448.

48. Українська, Л.О. Організація моніторингу конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємства / Л. О. Українська, Г. Є. Рябик // Проблеми економіки. — 2012. — № 4. — С. 151–157.

49. Чернышова, Г. Ю. Разработка инструментальных средств оценки конкурентоспособности промышленных предприятий на основе методов теории нечетких множеств : дисс.. к. э. н. : 08.00.13 / Чернышова Галина Юрьевна. — Волгоград, 2009. — 172 с.

50. Яшин, Н.С. Конкурентоспособность промышленных предприятий: методология, оценка регулирование / Н.С. Яшин. — Саратов: СГЭА , 1994. — 248 с.

51. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. — М.: Эксмо, 2005. — 544 с.

52. Воронкова, А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография [Текст] / А.Э. Воронкова. — Луганск : ВНУ им. В. Даля, 2004. — 320 с.

53. Горшкова, Л.А. Анализ конкурентоустойчивости субъекта хозяйствования/Л.А. Горшкова // Аудит и финансовый анализ. — М. — 2003. — № 3. — С. 156–161.

54. Печеркина, Е.В. Организационно-экономическое обеспечение конкурентоустойчивости предприятия [Текст] : автореферат дисс…канд. экон. наук : 08.00.05 / Е.В. Печеркина. — Оренбург, 2005. — 18 с.

55. Фионин, В. В. Организационно-экономические основы управления конкурентоустойчивостью предпиятия (на примере промышленных предприятий) [Текст] : автореф.дис.к.э.н.:08.00.05 / Самарск. гос.техн.ун-т. — Самара : 2004. — 23 с.

56. Шаповалова, І. В. Методичний підхід щодо діагностування фази конкурентостійкості як основи розробки стратегії управління підприємства / І. В. Шаповалова // Экономика Крыма - № 2(31). — 2010. — С. 104–109.

57. Тимофеев, Р.А. Оценка экономической надежности предприятия на основе рационального управления топливно-энергетическими ресурсами [Текст] : автореферат дисс. …канд. экон. наук :08.00.05 / Р.А. Тимофеев. — Н. Новгород, 2005. — 28 с.

58. Власова, Т.И. Повышение организованности производственных систем / Т.И. Власова. — Дис.. канд. экон. наук : 08.00.05 — Москва, 2001. — 181 с.

59. Тимофеева,Т.В. Теоретические и методические основы регулирования рыночной силы хозяйствующих субъектов в рамках антимонопольной политики [Текст] : автореф. дис. на соискание уч. степени к.э.н:08.00.30 / Т.В. Тимофеева. — СПб, 2000. — 17 с.

60. Ліхоносова, Г.С. Організаційно-економічні засади самоорганізації підприємств [Текст] : автореф. дис.. канд. екон. наук : 08.00.04 / Ліхоносова Ганна Сергіївна ; Бердян. ун-т менедж. і бізнесу. — Бердянськ. — 2011. — 20 с.

61. Агафонова, С.Н. Оценка социальной эффективности организаций потребительской кооперации на основе трудовых показателей : автореф. канд. экон. наук: 08.00.05 / С.Н. Агафонова. — Н. Новгород: 2007. — 23 с.

62. Рыбалкина, З. М. Механизмы повышения уровня управляемости организации : автореф. дис.. к.э.н.: 05.13.10, 08.00.05 / Рыбалкина Зарина Миникутдусовна; [Место защиты: Пенз. гос. ун-т архитектуры и стр-ва]. — Пенза, 2009. — 23 с.

63. Стеклова, О. Е. Оценка степени управляемости организации / О. Е. Стеклова // Управление персоналом в России: современные исследования, проблемы и решения. — Сб. н. трудов. — Ульяновск: УлГТУ. — 2011. — С.134–138.

64. Ячменева, В. М. Экономическая сущность понятия целостность как характеристика экономической системы / В. М. Ячменева // Культура народов Причерноморья. — 2007. — № 121. — С. 137–142.

65. Крылатков, П. П. Управление машиностроительным предприятием на основе концепции целостности [Текст] : автореф. дис. на соиск. ученой степ.

д-ра экон. наук: 08.00.05 / П. П. Крылатков. — Екатеринбург, 2013. — 36 с.

66. Оценивание экологической эффективности. Общие требования [Text] : Гос. стандарт РФ. — М.: Госстандарт России, 2004. — 24 с.

67. Шохнех, А. В. Математические методы оценки экономической безопасности хозяйствующих субъектов (статья) // Управление экономическими системами (электронный научный журнал). — 2012. — № 42. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.uecs.ru /instrustrumentalnii-metody-ekonomiki/item/ (23.07.2014).

68. Засканов, В.Г. Оценка экономической безопасности крупных промышленных регионов с точки зрения их автономности и независимости // Управление большими системами: сборник трудов Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН. — 2004. — № 8. — С. 153–157.

69. Котенко, А.А. Экономическая безопасность: сущность, оценка и тенденции развития в трансформирующемся обществе (на материалах Кыргызской Республики) [Текст] : автореф. дисс. … канд. экон. наук: 08.00.01 / А.А. Котенко. — Бишкек, 2004. — 27 с.

70. Головина, А.Н. Оценка устойчивости функционирования промышленных предприятий : дисс. кан. эк. н.: 08.00.05 / А.Н.Головина. — Белгород, 2008. — 191 с.

71. Ромась, Е.В. Методы оценки устойчивости функционирования промышленного предприятия : Дис.. канд. экон. наук : 08.00.05 : СПб, 2004. — 161 с.

72. Колос, А.Л. Моделювання процесів антикризового управління підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. эк. наук : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / А.Л. Колос. — Харків, 2002. — 20 с.

73. Тхор, С.О. Управління економічною стійкістю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. эк. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / С.О. Тхор. — Луганськ, 2005. — 18 с..

74. Кизим, М. О. Механізм організації, стійкого функціонування і розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем : автореф. дис. на д. эк. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / М.О. Кизим. — Дніпроветровськ, 2001. — 35 с.

75. Брагінець, М. В. Шляхи формування економічної стійкості галузей рослинництва сільськогосподарських підприємств: [Монографія] / М.В. Брагінець, О.В. Кочетков, А.М. Брагінець. — Луганськ: «Елтон-2», 2010. — 247 с.

76. Мазур, І. М. Аналіз енергетичної безпеки підприємства: теоретичні та практичні засади / І. М. Мазур // Ефективна економіка — 2014. — № 3. [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.economy.nayka.com.ua.

77. Эффективность общественного производств: критерии, методы расчета, показатели / под ред. Б.П. Плышевского. — М.: Экономика, 1975. — 215 с..

78. Кац, И.Я. Оценка эффективности производственной деятельности промышленных предприятий / И.Я. Кац; Иван. гос. ун-т. — Иваново, 1985. — 80 с.

79. Эффективность воспроизводства: измерение, планирование, стимулирование/ Б.П. Плышевский, М.И. Чистяков, Б.М. Смехов и др. — М.: Наука, 1984. — 348с.

80. Андрійчук, В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз:[монографія] / В.Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2005. — 292 с.

81. Саблук, П.Т. Ціна — запорука ефективності сільськогосподарського виробництва / П.Т Саблук // Вісник економічної науки України. — 2010. — № 2(18). — С. 212–213.

82. Яровая, Н.В. Организация экономической безопасности предприятий портовой деятельности / Н.В. Яровая, Е.С. Омельчук // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць Одеського національного морського університету. — 2010. — № 31. — С. 92–114.

***Материал поступил в редакцию 22.08.2014.***

# Формирование корпоративных информационных систем в современных условиях

**Лещинская Галина Антоновна,**
*магистр экономических наук, аспирант кафедры менеджмента Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь)*

**В статье рассматривается формирование автоматизированных информационных систем предприятия в современных условиях.**

**In the article is considered the formation of automated information systems of the enterprise in modern conditions.**

В современных условиях хозяйствования на эффективность деятельности предприятия во многом влияет эффективность системы его управления. Слаженность и сбалансированность всех подсистем системы менеджмента предприятия, в том числе организации труда и заработной платы, являются характерной чертой системной методологии менеджмента. Инструментом достижения гармоничного сочетания всех подсистем и предприятия в целом является реинжиниринг бизнес-процессов.

Часто реинжиниринг бизнес-процессов применяется для предотвращения приближающего или уже наступившего системного кризиса менеджмента предприятия. В статье [1] авторы предлагают при реализации реинжиниринга бизнес-процессов предприятия использовать отдельно или в комплексе с учетом конкретной ситуации на предприятии следующие решения.

Реинжиниринг и внедрение корпоративной информационной системы. Важный момент, определяющий успех проведения реинжиниринга бизнес-процессов — это совмещение такого проекта с внедрением корпоративной информационной системы на предприятии, что дает возможность осуществлять постоянный мониторинг бизнес-процессов компании и вовремя предпринимать необходимые корректирующие действия.

Автоматизация бизнес-процессов и их реинжиниринг взаимосвязаны. Одни из важнейших инструментов реинжиниринга — автоматизация рутинных операций и оперативная обработка управленческой информации. Внедрение корпоративной информационной системы в компании обязательно связано с реинжинирингом ее бизнес-процессов, так как перед автоматизацией бизнес-процессы надо обязательно проверить на их эффективность и результативность и отладить при необходимости, иначе получится «автоматизированный хаос».

Реинжиниринг и реструктуризация компаний. При изменении организационной структуры компании, меняется распределение функций и процессов по подразделениям, изменяются владельцы бизнес-процессов, в результате чего становится необходимым выстраивать бизнес-процессы преобразованной компании заново — проводить их реинжиниринг.

Реинжиниринг и внедрение системы менеджмента качества по стандарту ISO 9001. Стандарт системы менеджмента качества ИСО 9001 устанавливает формализованные требования к бизнес-процессам, функциям контроля качества продукции/услуг и самих процессов, а также требования по документированию всех бизнес-процессов компании.

Реинжиниринг и снижение затрат, ошибок, оптимизация цикличности. Другой причиной проведения реинжиниринга бизнес-процессов, являются чрезмерно возросшие расходы, длительность операционных циклов, уровень брака при производстве продукции и т.д. Однако проблему пытаются решить, не учитывая ее связь со всей совокупностью процессов, происходящих на предприятии. Например, большое количество брака в продукции предприятия возникает, как правило, в результате комплексных причин: использования некачественного сырья, чрезмер-

ного износа оборудования, нарушения условий хранения готовой продукции на складе и далее по цепочке. Комплексный и системный подход поможет избежать такой ситуации. Например, выстраивать бизнес-процессы таким образом, чтобы исключить причины возникновения брака в принципе.

Реинжиниринг и моделирование бизнес-процессов. Одним из ключевых инструментов реинжиниринга является моделирование бизнес процессов (бизнес-моделирование) — деятельность по выявлению, описанию, имитации и анализу существующих бизнес-процессов, а также проектированию новых с целью их последующего анализа и оптимизации.

Основными мероприятиями в рамках реинжиниринга являются выделение основных бизнес процессов, их описание и анализ для получения цельной картины (модели) функционирования организации, с целью ее дальнейшего совершенствования. Полученная модель отражает все задействованные в функционировании организации ресурсы, процедуры, результаты процедур и т. д., а также позволяет осуществлять всесторонний анализ изображенных бизнес-процессов [1].

До определенного времени проектирование информационных систем и совершенствование управления на предприятиях развивались в большей степени независимо [2].

Классическое проектирование информационных систем рассматривается в статье [2] для достаточно стабильных условий. Представительность соответствующих технологий, ориентация на наиболее массовую часть информационных систем, наличие не только теоретических оснований, но и промышленных методик и стандартов, использование этих методик в течение десятилетий — именно это позволяет называть описываемые методы классическими. В данном случае устойчиво выделялись следующие проектные стадии:

– запуск — организация основания для деятельности и запуск работ;

– обследование — предпроектное обследование, общий анализ ситуации на предприятии, разработка общего обоснования целесообразности создания информационных систем;

– концепция, техническое задание — исследования требований предприятия и пользователей, выработка рекомендаций по разработке информационной системы, разработка технического задания на проектирование информационной системы в целом и по подсистемам;

– эскизный проект — разработка архитектуры будущей информационной системы в рамках эскизного проекта;

– опытный вариант информационной системы — разработка упрощенного варианта, пилотного проекта будущей информационной системы;

– опытное использование пилот-проекта информационной системы, разработка исправлений и дополнений к техническому заданию;

– разработка технического проекта информационной системы;

– разработка рабочей документации проекта;

– ввод в действие, внедрение информационной системы.

С конца 80-х гг. темп изменений внешней среды предприятий ускорился, в том числе за счет информационных технологий. Во всем мире изменения в организации производственной и управленческой деятельности стали происходить все быстрее. С внешней стороны, стороны потребителей, правильнее всего описывать причины этих изменений с позиций маркетингового анализа:

– возросла доступность товаров и услуг производителей из любой точки мира;

– резко возросли требования потребителей к качеству товаров и услуг любых видов, к срокам их предоставления;

– из-за роста возможностей выбора, который имеют потребители, стало резко уменьшаться время жизни товара или услуги на рынке;

– сильно возросла конкуренция в части предложения новых товаров и повышения их качества [2].

Майкл Хаммер ввел термин BPR. Его определение: «BPR — фундаментальное переосмысление и радикальная реконструкция бизнес-процессов с целью достижения значительных улучшений в критически важных в современных условиях уровнях критериев производительности, таких как стоимость, качество, услуги, скорость».

В BPR на первый план выведены новые цели и методы, диктуемые новой ситуацией в мире:

– резкое снижение затрат времени на выполнение функций;

– резкое снижение числа работников и других затрат на выполнение функций;

– глобализация бизнеса: работа с клиентами и партнерами в любой точке мира;

– работа с клиентом в режиме 24*365;

– опора на рост мобильности персонала;

– работа на будущие потребности клиента;

– ускоренное продвижение новых технологий;

– движение в информационное общество (и «общество знаний»).

| Классическое проектирование | Новое системное проектирование | Бизнес-реинжиниринг |
|---|---|---|
| Системное проектирование для ИС | I часть | Дисциплины совершенствования управления производством<br>- Э. Деминг<br>- другие дисциплины |
| Классическое проектирование ИС<br>- каскадная схема<br>- более развитые подходы | II часть | Изменение отношений в компьютеризированных коллективах |
| Классические методы проектирования ИС | Новое системное проектирование | Возникновение требований реинжиниринг бизнес-процессов<br>- маркетинговая организация<br>- стимулы от ИТ |
| Качественные изменения в ИТ<br>- открытая архитектура<br>- три феномена<br>- понятийные модели | Связь бизнес-процессоров с ИТ | |
| | Функции ИС и ИТ, обеспечивающие реинжиниринг | - BPR - появления и определение |
| | Планирование работ по ИС для реинжиниринга<br>- неприменимость консервативных методов<br>- улучшенные каскадные схемы<br>- адаптивная схема системного проектирования | - что входит в реинжиниринг<br>- что входит в новую модель организации<br>- соотношение подходов Деминга и Хаммера<br>- фактор национальной культуры |
| | Новое в методах проектирования | |
| III часть | Перспективы системного проектирования<br>- недостатки имеющихся методов<br>- дальнейшие перспективы | Что входит в BPR<br>- результаты работ по BPR<br>- адаптация BPR<br>- анализ критики BPR |
| | Заключение | |

**Рис. 1** — Направления разработки корпоративных информационных систем

*Источник*: [2]

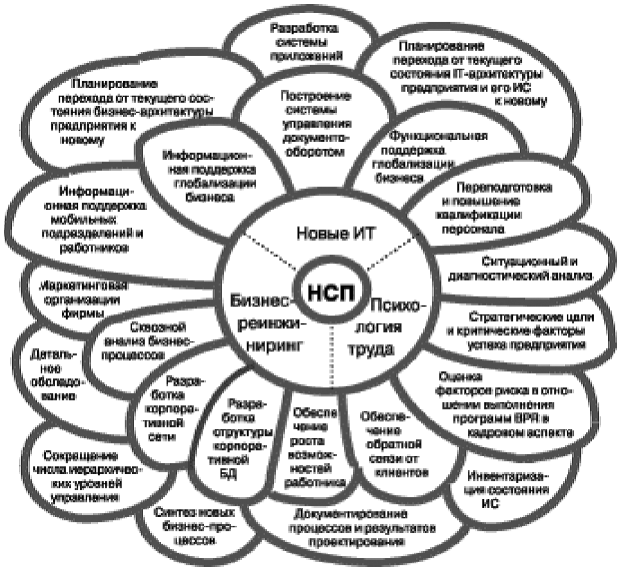



**Рис. 2** — Перечень работ нового системного проектирования

*Источник*: [4]

В значительной степени именно новейшие достижения в ИТ давали потребителям новые возможности предъявлять более высокие требования к производителям и стимулировать конкуренцию. В первую очередь, это относится к возможностям потребителей пользоваться персональным компьютером, подключенным к услугам глобальной компьютерной сети.

С другой стороны, новые ИТ служат технологической платформой реального BPR на предприятии и платформой новых отношений и возможностей людей в компьютеризованных коллективах. В этих фактах корни взаимосвязей ИТ и BPR. Они состоят в том, что и новые рыночные требования, и ответ предприятий на их появление в большой степени стали возможными только на основе последних достижений в ИТ. Более того, ИТ как инструмент для достижения целей BPR и ИТ как компонент самого BPR перекрываются или соединяются.

В результате всей суммы произошедших изменений стало возможным говорить о возникновении нового направления разработки автоматизированных Информационных Систем. Это направление, новое системное проектирование, является интеграцией подходов бизнес-реинжиниринга, новых Информационных Технологий и социопсихологических методов, позволяющих учесть то, что в производственных процессах и в информационных системах должны работать конкретные люди [3].

Направления разработки корпоративных информационных систем представлены на рис. 1.

Работы в новом системном проектировании используются в той последовательности, которая адаптируется к условиям конкретного предприятия и проекта информационной системы. В соответствии с этим рис. 2 иллюстрирует приводимые ниже работы нового системного программирования в виде модели-«ромашки» [4].

Рассмотрим подробнее работы нового системного программирования и используемые в них методы

1) Ситуационный и диагностический анализ положения предприятия. Применяются методы и программные инструменты:

– финансового анализа положения предприятия (финансовой устойчивости, ликвидности баланса, коэффициентов деловой активности и др.);

– степени и динамики прибыльности отдельных товаров и процессов (продуктов, услуг, технологий, работ);

– маркетингового анализа (товаров и услуг, имиджа предприятия и конкурентов и др.) на различных секторах рынка, маркетингового прогноза;

– социопсихологического анализа (установок руководства предприятия, других групп работни-

ков, кадровой ситуации в целом), его информационной поддержки и автоматизации.

2) Анализ стратегических целей предприятия и критических факторов его успеха. Делается заключение о технологических, рыночных и общественных тенденциях и возможностях предприятия, формулируются положения новой бизнес-архитектуры или, в случае более радикального реинжиниринга, положения новой бизнес-платформы.

Используются функции прогноза в аналитических маркетинговых системах, базы данных прецедентов, линии открытой конъюнктурной информации, сведения о наиболее успешно работающих конкурентах и др.

3) Анализ факторов риска предприятия в отношении выполнения программ бизнес-реинжиниринга в кадровом аспекте (для жесткого BPR, тотального реинжиниринга, структурной реорганизации или др.) и возможности управления этими факторами.

Применяются методы социопсихологических экспертиз, оценивается возможность перестройки установок персонала, планируются тренинги персонала начиная с руководства предприятия, моделируются последовательности других шагов по подготовке персонала к реинжинирингу.

4) Инвентаризация и оценка состояния ИС предприятия: по применяемым прикладным системам, системам классификации и кодирования информации, информационному составу баз данных, методам поддержки принятия решений, использованию локальных и глобальных сетевых технологий, составу компьютерного парка, открытости архитектуры и другим показателям качества применяемых ИТ. Кроме того, оценивается полезный результат, который вносит каждая подсистема (автоматизированная задача, функция) в деятельность предприятия.

Применяются средства информационного и функционального моделирования систем (отдельные инструменты для описания ИТ-моделей, CASE-системы, системы DD/D, автоматизированные тезаурусные системы, системы моделирования локальных компьютерных сетей и др.), логические правила классификации понятий, известные системы классификации и кодирования, используются сведения о стандартах в области ИТ, промышленных технологиях, служащих типичными и перспективными представителями ИТ в своих классах. Применяются количественные стоимостные оценки эффективности использования каждой подсистемы (при невозможности их получения — оценки в натуральных единицах или качественные).

5) Детальное обследование предприятия (или его частей) и построение моделей существующей структуры организации, процедур и показателей деятельности (текущее состояние оргструктуры, нормативные документы предприятия, показатели результатов деятельности подразделений и предприятия в целом), анализ документов и регламентов, используемых в производственных процессах. Оценивается полезный результат, который вносит каждая автоматизированная задача, комплекс функций в деятельность предприятия.

Применяются CASE-системы и отдельные специальные инструменты моделирования: средства укрупненного формального описания объекта (например описание иерархии функций и подразделений), декларативные детальные функциональные модели бизнес-процедур, имитационные модели в терминах массового обслуживания, динамические модели на сетях Петри, декларативные описания информационных элементов и структур данных, составляющих потоки данных; строится (или дополняется) тезаурус понятий, составляющих специфическую для предприятия понятийную модель и определяющих профессиональный жаргон, строятся активные понятийные модели на основе фреймовых представлений и др. Применяются количественные стоимостные оценки эффективности автоматизации задач (комплексов функций), при невозможности их получения используются оценки в натуральных единицах или качественные.

6) Сквозной анализ и синтез новых бизнес-процессов: определяется и оптимизируется их вклад в производственную деятельность, в первую очередь в виде конечных результатов и показателей эффективности.

Применяются методы функционального и оргпроектирования:

– вычленение главных или определение новых ключевых функциональных ролей работников с их ориентацией на результат бизнес-процессов в целом, проектирование объемов власти и ресурсов, необходимых этим работникам для выполнения всех функций в процессе;

– проектирование новых оргструктур и процессов, планирование преобразований существующих процессов и имеющейся оргструктуры для усиления функциональных ролей работников в бизнес-процессах и минимизации числа принимающих решения работников;

– ввод измеримости в бизнес-процессы, позволяющей в каждый момент времени знать состояние дел, выраженное в денежных единицах, процентах роста, прогнозе времени выполнения или отклонения от плановых показателей и т. д.

Строятся (впоследствии — реконструируются) целевые модели предприятия: понятийная, организационная, информационная, функциональная, территориальная и др., при этом применяются:

– программные инструменты (компоненты CASE-систем, отдельные программы) моделирования и оценки бизнес-процессов, использующие методы формализованного статического описания, функционально-стоимостного бизнес-анализа (ABC, «activity-based costing»), динамического моделирования (CP-модели, модели по типу языка JPSS и др.);

– CASE-системы для фиксации принимаемых решений в виде новых функциональных, информационных, объектно-ориентированных и других моделей.

7) Введение необходимых элементов маркетинговой организации фирмы как производителя рыночных товаров (услуг).

Разрабатываются или покупаются информационно-аналитические системы для поддержки выполнения маркетинговых экспертиз в жизненном цикле товара, применяются системы поддержки хранилищ данных (Data WareHouse — DWH) и оперативной аналитической обработки (OLAP).

8) Проектирование сокращенного числа иерархических уровней управления и их поддержки с использованием:

– социопсихологических методов компоновки новых структур и отношений (специальные тренинги, мониторинг отношений, корректировка видов и форм мотиваций);

– средств автоматизированной поддержки групповой работы в новых условиях: системы групповой разработки, параллельного проектирования и др.;

– БД шаблонов-заготовок рабочих документов, нормативов, постоянного отслеживания реальной текущей ситуации с доступными работнику ресурсами;

– корпоративной почты, телеконференций и видеоконференций, соединенных с ними и с БД процедур планирования и исполнения поручений, в том числе для перехода от руководства непосредственно подчиненными в соотношении 1:7 к соотношению 1:15 и более.

9) Создание и информационная поддержка автономных и мобильных бизнес-подразделений и работников, обепечение «полевых» инженеров и ремонтников, бригад спасателей или скорой помощи постоянной связью с корпоративной ИС.

Применяются различные технические средства ИТ, например:

– ноутбуки с модемной (в том числе радио) связью и коммуникационными программами, имеющими простой для непрограммиста, дружественный интерфейс;

– использование тиражирования (репликации) документов и баз данных, асинхронные режимы работы с ИС в трехзвенных архитектурах «клиент – сервер приложений – сервер баз данных» и др.

10) Обеспечение роста возможностей каждого работника, выполнение максимума функций в бизнес-процессах работником, получающим конечный результат.

Также применяются технические методы и средства новых ИТ:

– средства доступа ко всем необходимым данным в режимах использования распределенных баз данных, средства репликаций данных, управления событиями в данных и процессах обработки транзакций;

– концепция и программные средства DWH, средства OLAP, быстрой разработки приложений (RAD) для создания «ИС руководителя» (EIS), создание средств поддержки принятия решений (DSS) на основе DWH, OLAP и EIS;

– применение средств DSS на основе методов логического вывода, нейронных сетей и нейрокомпьютеров, анализа прецедентов, и др.;

– предложение единого интерфейса пользователя для работы с разными компонентами данных и приложений, использование в этом интерфейсе средств, повышающих простоту поиска информации и обращения к конкретным прикладным функциям, например, интерфейсы геоинформсистем, естественного языка, речевого ввода.

11) Разработка концепции и структуры корпоративной БД для новой ИС, реализация структуры БД и управление ее развитием.

Применяются:

– методы компонентного проектирования предметных баз данных как для операционных, так и для исторических БД хранилищ данных, архивов документов, геоинформационных данных и др.;

– разработка процедур компонентного изменения корпоративной БД при изменении бизнес-процедур, видов деятельности, применяе-

мых приложений и географического размещения предприятия;

– постоянная актуализация понятийной модели предприятия для учета новых понятий, возникающих как при замене прикладных компонентов на функционально сходные, так и при изменении видов деятельности предприятия;

– подключение корпоративной БД к каналам глобальной информационной магистрали, предоставление прав на включение информации из нее в БД работникам всех иерархических уровней;

– динамическое администрирование фрагментами распределенной корпоративной БД при изменении их логической структуры, частоты их использования и места размещения.

12) Разработка концепции и структуры внутренней корпоративной сети.

Применяются технические стандарты открытых систем, (например, технологии Internet и WWW для построения корпоративной сети по типу Intranet).

Закладывается минимум оперативного резервирования ресурсов сети для снятия ограничений на ее развитие и реконфигурирование.

13) Разработка системы приложений как набора компонентов, опирающихся на общую понятийную модель и доступных для переукомплектования включением новых, в первую очередь, покупных компонентов.

Применяются:

– СУБД и модели БД с использованием языков (моделей данных), отвечающих промышленным юридическим стандартам представления и обработки данных;

– опробованные юридические стандарты открытых систем в части обмена запросами, данными, документами, объектами;

– разработка приложений на основе переносимых RAD-систем (в том числе с элементами объектно-ориентированного программирования).

В перспективе возможно использование новых стандартов в области объектно-ориентированных сред.

14) Информационная и функциональная поддержка глобализации бизнеса.

Применяется подключение предприятия к глобальным коммуникациям. Используются:

– глобальные цифровые (компьютерные) сети и их услуги, например, Internet, построение выходов из корпоративных сетей в Internet;

– инструменты и средства работы в глобальных сетях: средства гипертекстового просмотра БД серверов WWW (World Wide Web), приложения для удаленных финансовых расчетов и др.;

– режимы и стандарты информационной супермагистрали для повсеместного доступа к информации любых видов - от прейскурантов и типовых условий возможных бизнес-партнеров, до динамических потоков конъюнктурной и справочной информации общего характера;

– отказ от встраивания ограничений на возможности компьютерного общения в аппаратную архитектуру, архитектуру каналов связи, в программное обеспечение или в выделенный центр удаленного администрирования распределенной корпоративной сетью;

– средства защиты конфиденциальных данных, не ограничивающих возможности свободного обращения абонентов по нужному адресу (кроме особых случаев, в которых оправдано создание «компьютерных островов»);

– режимы работы коммуникаций и информационных систем в режиме 24*365.

15) Построение системы поддержки и управления документооборотом как части системы реализации актуального набора бизнес-процедур.

Применение такой системы в качестве средства планирования организации работ, измерений показателей их выполнения, контроля и самоконтроля исполнения.

Для этого используются средства корпоративной и глобальной электронной почты, электронных архивов документов, инструментальных и инфраструктурных систем, написание и администрирование конкретных регламентов (бизнес-процедур), охватывающих сотрудников предприятия, предоставление каждому сотруднику динамических отчетов о ситуации с выполнением регламентированных работ, достигнутыми значениями оценочных показателей и др.

16) Переподготовка и повышение квалификации персонала.

Предоставление работникам максимума базовой информации как основы для принятия самостоятельных решений. Формирование у них знаний и навыков с использованием в программах обучения всех средств ИТ, сводящих последующие накладные расходы сотрудников на осуществление бизнес-процедур к минимуму, например:

– мультимедийные обучающие компьютерные программы с динамическими сценариями имитации различных ситуаций;

– контекстные подсказки, гипертекстовые справочные руководства, контекстные обучающие программы др.

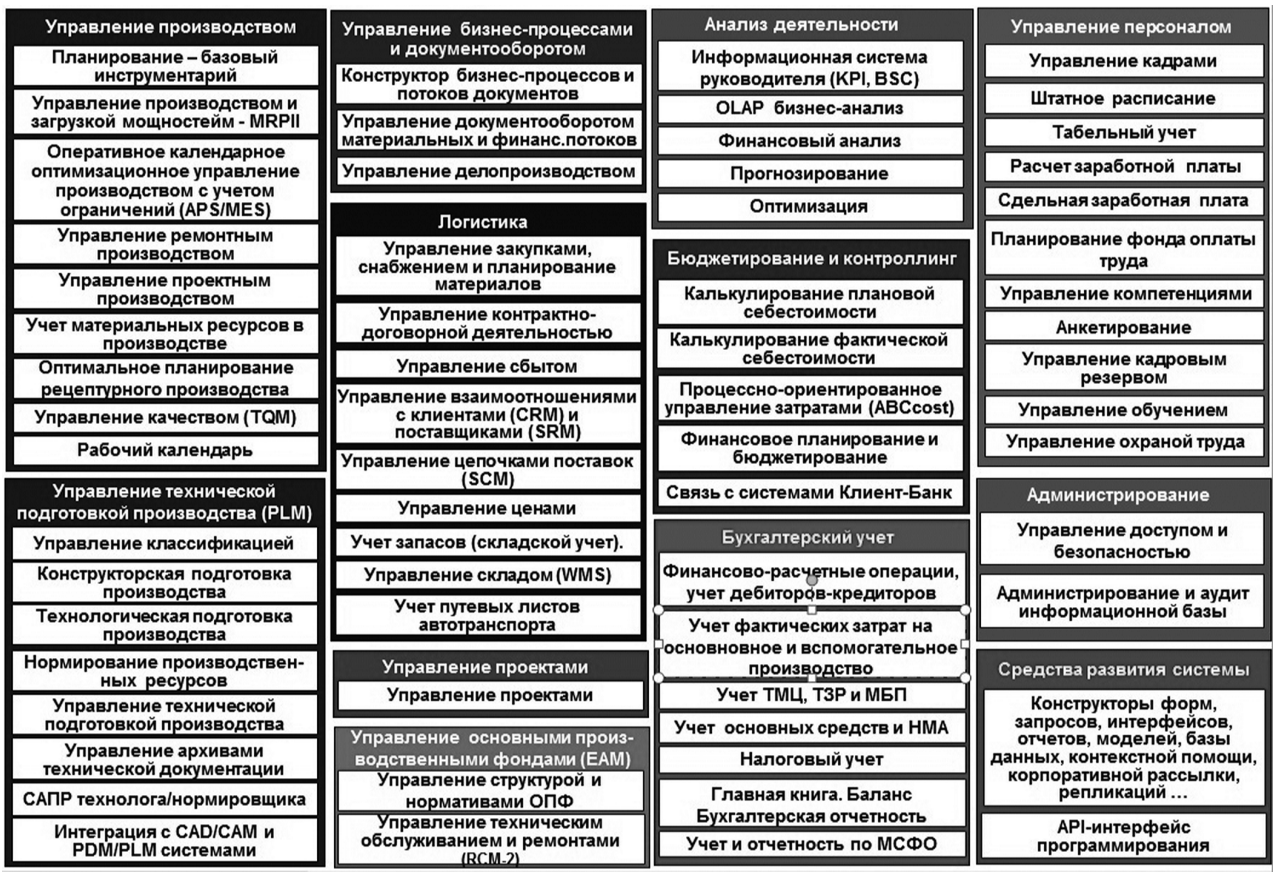



**Рис. 3** — Структура ERP-системы IT-Enterprise

*Источник*: [5]

17) Планирование набора и последовательности шагов перехода от текущего состояния бизнес-архитектуры предприятия к новому (с оценкой стоимости перехода).

Планирование таких шагов в части подготовки персонала, в части управления ресурсами и проектами, в части финансового учета и анализа и др., в том числе с использованием программных систем управления проектами (построение и динамический пересчет линейных и сетевых планграфиков, планирование ресурсов, оценка стоимости проекта).

18) Планирование и осуществление перехода от текущего состояния ИТ-архитектуры предприятия и его функционирующей ИС к новому.

Например, в части реконструкции корпоративной БД и комплексов приложений применяются:

– программные системы управления проектами разработки ИС;

– применение программных средств разработки и реализации схем переноса и реинжиниринга БД;

– разработка программ интерфейсного использования имеющихся (наследованных) или вновь комплексируемых компонентов: приложений, предметных БД и подсистем в новой ИС, реализация технического и смыслового аспектов совместного функционирования компонентов,

– применение известных методов и программных инструментов для реинжиниринга имеющихся прикладных программ в новую среду (изменение языка программирования, интерфейсов с базами данных и др.).

19) Документирование процессов и результатов проектирования и перепроектирования как бизнес-процессов, так и компьютерных компонентов ИС.

Применяются:

– средства выдачи отчетов и справок CASE-систем и других, специальных программ моделирования;

– развитые средства редакторов текстов и графики (может быть, с элементами анимации или мультимедиа) для создания качественной документации на бизнес-условия, процедуры и процессы;

– включение актуальных документов в контуры корпоративной сети, программы обучения, контекстную помощь и т. п.

20) Создание внешней документации программ производства и поставок товаров и услуг

основной деятельности предприятия на конкурентно высоком уровне.

Формируются выходные потоки информации, направленные на клиентов, бизнес-партнеров, правительственные круги, широкую публику, для формирования которых используются:

– описанные выше редакторы, системы компьютерной верстки, анимации и мультимедиа для создания интерактивных справочных приложений, видеодисков, каталогов, прейскурантов и др.;

– системы программирования объектов, обеспечивающих для получателя «удаленную интерпретацию» содержания указанных выше интерактивных справочных приложений, видеодисков, каталогов, прейскурантов и др.;

– программирование WWW-серверов, другие возможности информационной супермагистрали для размещений своей внешней документации основной деятельности.

21) Обеспечение оперативной обратной связи от возможных потребителей, коммерческих клиентов, бизнес-партнеров и др.

Применяются методы и системы маркетингового мониторинга и анализа с получением первичной и вторичной информации. Используются методы и средства ИТ для:

– создания приложений, обеспечивающих обратную связь с клиентами и потребителями через системы глобальной сети;

– обеспечения круглосуточного функционирования ИС предприятия с целью информирования, приема и выполнения заявок и претензий клиентов;

– администрирование для этого операционных БД с осуществлением безостановочного функционирования OLTP [4].

Таким образом, корпоративные информационные системы — это информационные системы, используемые для управления основной деятельностью конкретных производственных структур, направлены на решение широкого круга информационно-управленческих задач и в удаленных подразделениях, и на разных уровнях управления предприятием. В настоящее время корпоративные информационные системы реализовываются внедрением на предприятиях ERP-систем. ERP-системы охватывают процесс управления на всех уровнях предприятия, что отражается приведенной на рис. 3 структурой ERP-системы IT-Enterprise.

**Литература**

1. Официальный сайт консалтинговой компании «Интеллектуальные решения» [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.iso14001.ru/index.php?p=18&row_id=22. — Дата доступа: 28.08.2014.

2. Зиндер, Е.З. Новое системное проектирование: информационные технологии и бизнес-реинжениринг (Часть 1) [Электронный ресурс] / Е.З. Зиндер // Системы управления базами данных. — 1995. — № 4. — Режим доступа: http://www.osp.ru/dbms/1995/04/13031450/. — Дата доступа: 30.08.2014.

3. Зиндер, Е.З. Новое системное проектирование: информационные технологии и бизнес-реинжениринг (Часть 2: бизнес-реинжиниринг) [Электронный ресурс] / Е.З. Зиндер // Системы управления базами данных. — 1996. — № 1. — Режим доступа: http://www.osp.ru/dbms/1996/01/13031460/. — Дата доступа: 30.08.2014.

4. Зиндер, Е.З. Новое системное проектирование: информационные технологии и бизнес-реинжениринг (Часть 3: методы Нового Системного Проектирования) [Электронный ресурс] / Е.З. Зиндер // Системы управления базами данных. — 1996. — № 2. — Режим доступа: http://www.osp.ru/dbms/1996/02/13031477/. — Дата доступа: 30.08.2014.

5. Официальный сайт корпорации «Информационные технологии» [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.it.ua/products.php?cat=64. — Дата доступа: 30.08.2014.

***Материал поступил в редакцию 29.08.2014.***

# Теоретические аспекты управления и сущностные характеристики строительного производства

**Мохсен Камали Мохаммадреза,**
*аспирант экономического факультета*
*Белорусского государственного университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**Произведена сравнительная характеристика отличительных особенностей функционирования строительных организаций и предприятий промышленности. Систематизировано экономическое содержание видов строительной деятельности и особенностей строительного процесса.**

**The comparative characteristics of the distinctive features of the functioning of construction companies and industrial enterprises. Systematically to the substance types of construction activities and the characteristics of the construction process.**

**Введение**. Строительное производство обеспечивает порядка 11 % валового внутреннего продукта Республики Беларусь. Это многопрофильная и многофункциональная сфера деятельности. Например, национальный строительный комплекс Республики Беларусь объединяет более 4,5 тысяч субъектов хозяйствования различных форм собственности и ведомственной подчиненности, в том числе 109 строительных трестов и объединений, 200 предприятий промышленности строительных материалов и стройиндустрии более 40 проектных институтов, около 20 научно-исследовательских и конструкторско-технологических организаций.

**Основная часть**. В состав строительного комплекса (в переводе с лат. complexus — связь или сочетание) включаются: подрядные ремонтно-строительные организации, подрядные строительно-монтажные организации выполняющие работы по возведению новых зданий, сооружений и других объектов общественного хозяйства, строительству новых, расширению, объектов общественного хозяйства, строительству новых, расширению, техническому перевооружению и реконструкции действующих предприятий проектно-изыскательские организации, осуществляющие работы для капитального строительства; организации по бурению нефтяных и газовых скважин; строительные организации, ведущие работы хозяйственным способом; органы управления строительством.

Строительному производству свойственны общие закономерности и принципы управления экономикой. В тоже время строительство как в экономической деятельности согласно общегосударственному классификатору Республики Беларусь относится к материальному производству и во многом отличается от промышленности — здесь действуют специфические, характерные только для данной отрасли технико-экономические особенности, которые связаны со своеобразным характером ее продукции и строительных процессов. В этой связи представляется необходимым выявить эти отличительные особенности функционирования строительных организаций по сравнению с промышленными предприятиями (табл. 1).

Как видно из табл. 1, строительные организации по сравнению с промышленными предприятиями имеют существенные особенности функционирования, заключающиеся в длительном и срочном характере работ, высокой стоимости и капиталоемкости объектов недвижимости, высокой сложности и неопределенности технологического процесса и др., что обусловливает необходимость организации эффективного управления строительным производством, в том числе управления затратами и прибылью строительных организаций с учетом указанных особенностей.

Кроме того, нами изучена трактовка таких понятий как «строительство», «строительная деятельность», «стройка», «объект строительства» (табл. 2). Анализ определений, приведенных в

**Таблица 1** — Сравнительная характеристика отличительных особенностей функционирования строительных организаций и предприятий промышленности

| Наименование сравнимых показателей | Предприятий промышленности | Строительных организаций |
|---|---|---|
| Заказчик (потребитель) | Обезличен | Определенное физическое или юридическое лицо |
| Унификация объектов строительства / производства | Объекты производства стандартизированы | Объекты, как правило, индивидуальны |
| Длительность сроков строительства / производства | Производственный цикл ограничен во времени, задан технологией производства | Длительный срок строительства объекта, как правило, несколько лет |
| Стоимость объектов строительства / производства | Известна точная цена единицы продукции | Высокая стоимость объекта строительства с последующей ее корректировкой |
| Сезонный характер работ | Структура работ в течение года, как правило, постоянна | Структура работ имеет сезонный характер |
| Выполнение заказа силами разных юридических лиц | Как правило, заказ выполняет одно юридическое лицо — производитель | Как правило, в выполнении заказа кроме генерального подрядчика участвуют субподрядчики |
| Место осуществления процесса производства | Территориально закреплено | Постоянно изменяется, зависит от места нахождения объекта строительства |
| Процесс производства готовой продукции | Задан технологией производства с четко определенными параметрами | Сложен и характеризуется неполной определенностью параметров |
| Пространственная организация производственного процесса | Как правило, закрытые помещения | Открытый воздух, зависит от природно-климатических условий |
| Капиталоемкость | Низкая | Высокая |

*Примечание*: Разработка автора на основе изучения специальной литературы

табл. 2 показывает, что объектом строительства является определенный объект либо выполнение строительных и иных специальных монтажных работ. Понятие «строительная деятельность» шире понятия «строительство», поскольку вбирает в себя кроме выполнения строительных работ этап подготовки разрешительной и проектной документации на строительство.

Более детально исследовано разнообразие способов строительства. Сравнительная характеристика организационных форм ведения строительных работ показывает, что среди рассмотренных способов ведения строительства наибольший интерес вызывает подрядная деятельность в строительстве, которая представляет собой «осуществление строительных, монтажных, ремонтных, проектных, изыскательских и других видов строительных работ юридическими лицами и их обособленными подразделениями на основе договоров строительного подряда с заказчиками (застройщиками)» [1].

Основные показатели, характеризующие подрядную деятельность строительных организаций Республики Беларусь, представлены в табл. 3.

Как следует из таблицы 3 число строительных организаций постоянно растет с 4520 в 2005 г. до 7280 в 2011 г. Объем работ, выполненных по договорам строительного подряда, рассчитанный в сопоставимых ценах, наибольшего значения в абсолютной сумме достиг в 2010 г. и составил 45 271,2 млрд руб., что объясняется возросшим более чем в 1,5 раза числом строительных организаций за исследуемый период. Однако, в 2011 г. несмотря на рост числа строительных организаций до 7280 единиц наблюдается снижение темпа роста объема работ до 90 % к уровню 2010 г.

Строительство предполагает наличие следующих участников: заказчика, застройщика, генерального подрядчика, субподрядчика, характеристика и основные функции которых требуют более пристального изучения права и обязанности участников строительства, определены Законом Республики Беларусь «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь» [4].

Исходя из проведенных исследований, касающихся изучения особенностей функционирования строительных организаций, многообразия

**Таблица 2** — Экономическое содержание понятий «строительство», «строительная деятельность», «стройка», «объект строительства»

| Источник литературы | Экономическое содержание понятия |
|---|---|
| Инструкция по определению сметной стоимости строительства и составлению сметной документации № 25 | «**стройка** представляет собой совокупность зданий и сооружений (объектов) различного назначения, технологического и инженерного оборудования, инженерных и транспортных коммуникаций, благоустройства территории, по которым осуществляется выполнение строительных работ (в том числе монтаж, наладка) по единой проектно-сметной документации в объеме, определенном сводном сметным расчетом стоимости строительства или в соответствующих случаях сводкой затрат» |
| В.М. Семенов, Р.А. Набиев | «**объектом строительства**» «здание или сооружение, возводимое строительной организацией» |
| Инструкция о порядке определения основных показателей государственной статистической отчетности по инвестициям и строительству № 1 | «объектом строительства является каждое отдельно стоящее здание или сооружение (со всем относящимся к нему оборудованием, инструментом и инвентарем, галереями, эстакадами, внутренними инженерными сетями канализации, водо-, газо-, тепло-, электроснабжения, радиофикации, подсобными и вспомогательными надворными постройками, благоустройством и другими работами и затратами), на строительство или реконструкцию которого составлен отдельный проект и смета» |
| Инструкция по определению сметной стоимости строительства и составлению сметной документации № 25 | «**объект строительства** — здание, сооружение, инженерные сети и транспортные коммуникации, их части (включая отдельные помещения), элементы, на строительства которых составляется проектно-сметная документация» |
| Статья № 696 гражданского кодекса Республики Беларусь «Договор строительного подряда» | «по договору строительного подряда подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный **объект** либо выполнить **строительные и иные специальные монтажные работы** и сдать их заказчику, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять результаты этих работ и уплатить обусловленную цену» |
| Инструкция по определению сметной стоимости строительства и составлению сметной документации № 25 | «**строительная деятельность (строительство)** — деятельность по подготовке разрешительной и проектной документации на строительство, выполнению строительных работ, включая земляные работы и возведение, конструктивные изменения, реставрационные работы, капитальный и текущий ремонт, снос зданий и сооружений, монтаж и демонтаж зданий и конструкций, а также сооружение сборных элементов на строительной площадке, за исключением деятельности, осуществляемой в военных целях» |
| Инструкция о порядке определения основных показателей государственной статистической отчетности по инвестициям и строительству № 108 | «**строительство**» определено как «процесс, охватывающий комплекс строительных, монтажных, транспортных вспомогательных и других работ, а также организационно-технических мероприятий по возведению новых, реконструкции, ремонту и реставрации существующих зданий, сооружений и их комплексов, инженерной инфраструктуры, благоустройству территории объектов» |

*Примечание*: Разработка автора на основе изучения специальной литературы

участников строительства, необходимо отметить, что строительные организации имеют обширную классификацию (рис. 1).

Несмотря на существующее многообразие строительных организаций, большинство из них, исключая субподрядные и специализированные, имеют сходный жизненный цикл объектов недвижимости.

По мнению А.Н. Асаула, «жизненный цикл объекта недвижимости, представляет собой последовательность процессов существования объекта недвижимости, которые именуются следующим образом: предпроектная – проектная – строительства – эксплуатации – закрытия» [5, с. 27]. В свою очередь О.С. Голубова в строительном процессе в более укрупненном виде выделяют три этапа: 1) подготовка строительства; 2) собственно строительство; 3) реализация строительной продукции, сдача готовых объектов в эксплуатацию [5, с. 8].

Учитывая изложенное следует отметить, что каждой стадии жизненного цикла объекта недви-

**Таблица 3** — Основные показатели, характеризующие подрядную деятельность строительных организаций Республики Беларусь за 2005–2011 гг.

| Показатели | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Число строительных организаций (на конец года), единиц [1)] | 4520 | 4822 | 5291 | 6184 | 6157 | 6853 | 7280 |
| Объем работ, выполненных по договорам строительного подряда (в факт, действ, ценах), млрд. руб. | 7459,4 | 9949,0 | 12 779,7 | 18 725,5 | 21 083,0 | 26 412,6 | 39 841,9 |
| Объем работ (в сопоставимых ценах), млрд. руб. | 23 987,7 | 29 588,1 | 32 679,7 | 41 747,3 | 41 050,8 | 45 271,2 | 39 841,9 |
| Темп роста объемов работ | — | 1,2 | 1,1 | 1,3 | 1,0 | 1,1 | 0,9 |
| Численность занятых в строительстве, тыс. человек | 319,2 | 338,6 | 351,0 | 370,4 | 390,0 | 407,2 | 400,8 |
| [1)] Данные приведены без бюджетных организаций и субъектов малого предпринимательства негосударственной формы собственности. | | | | | | | |

*Источник*: [2, с. 21; 3, с. 19]. Данные приведены в сопоставимый вид с использованием индекса цен производителей промышленной продукции, выраженного в процентах к предыдущему году (2005 г. — 112,1; 2006 г. — 108,3; 2007 г. — 116,3; 2008 г. — 114,7; 2009 г. — 114,5; 2010 г. — 113,6; 2011 г. 171,4).

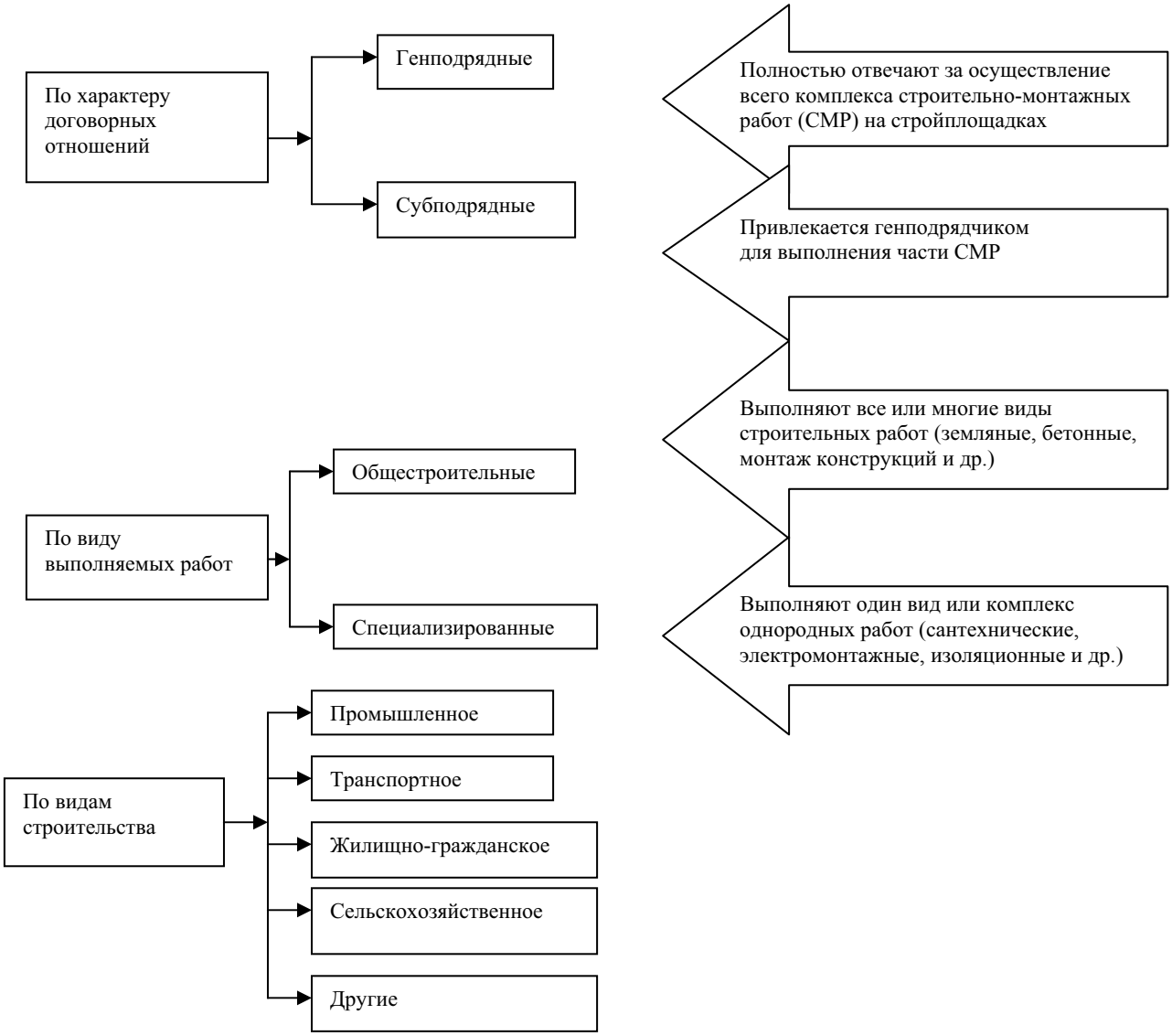



**Рис. 1** — Классификация строительных организаций

жимости присущи свои специфические особенности понимание и систематизация которых – необходимое условие правильного выбора форм и методов планирования, организации и управления строительным производством, в том числе управления затратами и прибылью строительных организаций.

Особенности строительного производства описаны в трудах следующих ученых: О.С. Голубовой, А.Н.Асаула, С.И. Абрамова, И.А. Либермана, В.В. Бузырева, Т.А. Ивашенцевой, А.Г. Кузьминского, А.И. Щербаковой, П.Н. Иваровского, И.С. Степанова, Ю.Н. Казанского, П. Панибратова, М.П. Педана, Л М. Парфеновой, А.А. Бакатовича, А.М. Иваненко, Е.В. Секо, А.И. Трушкевича, В.В. Костюченко, Д.О. Кудинова и других.

Следует отметить весомый вклад в описание особенностей строительства В.В. Бузырева, Т.А. Ивашенцевой, А.Г. Кузьминского, А.И. Щербакова, которые разделяют все факторы, влияющие на специфику отрасли, на технико-экономические и организационно-экономические. Данная группировка особенностей легла в основу классификации стадии «собственно строительство». Однако при этом не уделено внимание окружающей среде, в которой функционируют организации, а также способам ведения строительства.

По мнению Ю.П. Казанского и Ю.П. Панибратова, особенности строительной отрасли состоят: в отличии строительной продукции: специфике производственного процесса; системе ценообразования: выполнении подавляющего количества продукции по заказу конкретного юридического или физического лица.

Признавая значимость проделанной работы учеными, отметим, что многие ученые рассматривают отдельные особенности, присущие строительным организациям, но до сих пор не существует полной систематизированной классификации этих особенностей в разрезе стадий жизненного цикла строительной продукции.

На основании вышеизложенного нами систематизированы особенности строительного процесса в разрезе его этапов.

Следует отметить, что «на всех стадиях строительства осуществляется государственный контроль в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности, который проводится Советом Министров Республики Беларусь, Министерством архитектуры и строительству Республики Беларусь, местными исполнительными и распорядительными органами, органами государственного строительного надзора и территориальными органами архитектуры и градостроительства и иными государственными органами в пределах их компетенции в соответствии с законодательством» [4].

Исследование этапов процесса строительства объекта недвижимости позволило провести их систематизацию.

Особенности первой стадии жизненного цикла строительной продукции «подготовка строительства» систематизированы на основе изучения нормативных документов, регулирующих процесс проектирования объектов [7, 8], анализ которых позволил определить количество стадий проектирования, определяемых сложностью проектируемого объекта недвижимости. Так, технически и экологически сложные объекты проходят три стадии проектирования: 1) обоснование инвестиций, 2) архитектурный проект, 3) строительный проект. Технически сложные объекты со сложными технологиями или уникальными конструкциями, а также объекты большой стоимости проходят две стадии, исключая стадию обоснование инвестиций. Для технически несложных объектов, а также типовых и повторно применяемых проектов характерна одна стадия — строительный проект.

На данном этапе жизненного цикла объекта недвижимости осуществляется разработка проектной документации на строительство на основании следующей разрешительной документации: решения местного исполнительного и распорядительного органа о согласовании места размещения объекта строительства и разрешении проведения проектно изыскательских работ; архитектурно-планировочного задания; заключении согласующих организаций; технических условий на инженерно-техническое обеспечение объекта [4].

Оформление и выдача разрешительной документации на строительстве объекта осуществляются безвозмездно местным исполнительным и распорядительным органом в течение одного месяца со дня подачи заявления заказчиком, застройщиком, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь [4].

Согласно стадии «Выбор подрядчика» проведение подрядных торгов и переговоров регулируется Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 235 «Об утверждении положении о порядке формирования договорной (контрактной) цены и расчетов между) заказчиком и подрядчиком при строительстве объектов и о порядке организации и проведения подрядных торгов на строительство объектов, Указом Президента Республики Беларусь, 7 февраля 2005 г.

№ 58 «О проведении подрядных торгов в строительстве и признании утратившим: силу отдельных Указов, положения Указа Президента Республики Беларусь, а также Законом Республики Беларусь «О государственных закупкам товаров (работ, услуг) № 419-3 от 13 июля 2012 г.

Подрядные торги представляют собой форму размещения заказов на строительство объектов, выполнение работ, предусматривающую выбор подрядчика на основе конкурса. Проведение торгов является обязательным при размещении заказов на строительство объектов, финансируемых:

– за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, государственных целевых бюджетных фондов, государственных внебюджетных фондов, внешних государственных займов и кредитов банков Республики Беларусь под гарантии Правительства Республики Беларусь – при стоимости строительства объекта 3000 базовых величин и более;

– за счет иных источников — при стоимости строительства объекта 50000 базовых величин и более.

Переговоры проводятся в следующих случаях:

– при строительстве объектов стоимостью менее 3000 базовых величин, финансируемых за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, государственных целевых бюджетных фондов, государственных внебюджетных фондов, внешних государственных займов и кредитов банков Республики Беларусь под гарантии Правительства Республики Беларусь;

– при строительстве объектов стоимостью менее 50000 базовых величин, финансируемых за счет иных источников.

Более того, в методике оценки конкурсных предложений при выборе победителя торгов преимущество имеют претенденты, работающие по системе менеджмента качества на базе стандартов ИСО серии 9001.

По результатам проведения подрядных торгов определяется договорная (контрактная) цена — цена, определяемая на основании цены предложения подрядчика — победителя торгов. Договорная цена формируется с учетом стоимости подрядных работ, состав которых определяется в соответствии с Инструкцией о порядке определения основных показателей государственной статистической отчетности по инвестициям и строительству № 108 [8].

Подрядные торги (подрядные тендеры) проводятся в форме конкурса. Выигравшим подрядные торги (подрядные тендеры) считается подрядчик, который по заключению конкурсной комиссии, назначенной организатором торгов (тендеров), предложил лучшие условия.

Стадия «собственно строительство» представлена технико-экономическими особенностями, включающими особенности производственного процесса и продукции строительства, а также организационно-экономическими особенностями, заключающимися в многообразии связей между исполнителями, различии в организационных способах ведения стройки и естественных факторах окружающей среды.

В соответствии с заключительным этапом «сдача готового объекта заказчику» возведенный строительный объект должен соответствовать требованиям безопасности для жизни и здоровья граждан, сохранности имущества физических и юридических лиц, экологической безопасности в течение нормативного срока его эксплуатации (службы). Нормативные сроки эксплуатации (службы) объектов строительства устанавливаются Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь и указываются в проектной документации на строительство.

Таким образом, можно заключить, что специфические особенности строительной продукции способны оказывать влияние, с одной стороны, на ее реализацию, а с другой — на деятельность проектных и строительных организаций как хозяйствующих субъектов и при формировании активов, и при производстве строительной продукции, что в свою очередь усложняет процесс управления строительством. Поэтому, по мнению И. С. Степанова, В. Я. Шайтанова «... практически ни одна из особенностей строительного продукта не создает преимуществ для успешного функционирования на рынке по сравнению с другими производствами, а лишь делает проблемы подрядных фирм многоаспектными и более сложными» [9, с. 138].

В этой связи разработанная систематизированная классификация особенностей такой стадии жизненного цикла объектов недвижимости, как строительство позволяет провести исследование влияния указанных особенностей на затраты строительных организаций [10, с. 210–219].

Анализ влияния особенностей хозяйствования строительных организаций на их затраты, показал, что все из вышеперечисленных особенностей строительного производства увеличивают стоимость строительства объекта, усложняют процесс управления строительством, а следовательно, оказывают непосредственное влияние на затраты и прибыль строительной организации.

Следует отметить, что предложенная классификация особенностей стадии жизненного цикла объектов недвижимости раскрывает сущность каждой стадии и определяет специфику функционирования подрядных строительных организаций, которая заключаются в следующем:

– длительный характер строительства объектов — сроки возведения строительных объектов измеряются годами;

– сезонный характер работ, связанный с работами на открытом воздухе, в результате чего наблюдается неравномерная структура работ в течение года;

– одновременно ведется строительство нескольких индивидуальных объектов, отличающихся месторасположением, габаритами, этажностью, видом применяемых строительных материалов и др.;

– одновременно возводимые объекты строительства имеют разные сроки начала и окончания работ в течение года, в этой связи становится очевидным, что в текущем году будет выполнена определенная доля объема работ конкретного вида, планируемая к выполнению в текущем году и каждому возводимому объекту;

– в реализации объектов, как правило, участвуют несколько строительных участков, (бригад, звеньев и др.), которые оказываю непосредственное влияние на эффективное выполнение строительно-монтажных работ на объекте, а следовательно, на финансовые результат деятельности организации.

**Выводы**. На основании вышеизложенного представляется, что предложенная систематизированная классификация особенностей строительства, объекта в разрезе его стадий жизненного цикла, а также выявленные особенности и условия функционирования подрядных строительных организаций являются объективной основой для формирования эффективной системы управления строительными организациями.

**Литература**

1. Об утверждении Инструкции о порядке определения основных показателей государственной статистической отчетности по инвестициям и строительства: постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, 25 сентября 2002 г. № 108 в ред. Постановления Министерства статистики и анализа от 27 октября 2005 г. № 167 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь № 167-8 / 13373 от 15.11.2005

2. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь: стат. Сб. / ред. кол.: В.С. Метеж [и др.]. — Минск: Нац. стат. комитет Республики Беларусь, 2010. — 215 с.

3. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь: стат. Сб. / ред. кол.: И.С. Кангро [и др.]. — Минск: Нац. стат. комитет Республики Беларусь, 2012. — 217 с.

4. Об архитектурной, градостроительной деятельности в Республике Беларусь: Закон Республике Беларусь от 5 июля 2004 г. № 300 — 3 с изм. и доп. От 30.11.2010 № 1936-3 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2004. — № 109-2/1049

5. Голубова, О.С. сметное дело и ценообразование в строительстве / О.С. Голубова, Л.К. Корбан. — Минск: Регистр, 2010. — 488 с.

6. Лемеш, В.Н. Строительство: налогообложение и бухгалтерский учет: практ. пособие / В.Н. Лемеш. — Минск: Изд-во Гревцова, 2009. — 304 с.

7. Национальный комплекс нормативно-технических документов в строительстве. Строительные нормы Республики Беларусь. Порядок разработки согласования, утверждения и состав обоснований инвестиций в строительство предприятий, зданий, сооружений: СНБ 01.02.03-97 / Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь. — Минск, 1998. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.mas.by/ru/ed_baza/

8. Национальный комплекс нормативно-технических документов в строительстве. Строительные нормы Республики Беларусь. Состав, порядок разработки и согласования проектной документации в строительстве: СНБ 01.02.03-96 / Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь. — Минск, 1996. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.mas.by/ru/ed_baza/

9. Маркетинг в строительстве / под ред. И.С. Степанова, В.Я. Шайтанова. — М.: Юрайт-М, 2001. — 344 с.

10. Инвестиции: анализ, прогноз управления / под ред. С.С. Полоника. Минск: НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. 2007. — 376 с.

***Материал поступил в редакцию 27.08.2014.***

# Логистическая модель управления запасами в строительном производстве

**Мойсак Оксана Ивановна,**
*старший преподаватель кафедры «Экономика строительства»*
*Белорусского национального технического университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье анализируется проблематика управления запасами. Фактор времени выделяется как ключевой фактор производства, обосновывается необходимость синхронизации и диспетчеризации логистических потоков, выделения логистических приоритетов, порядка определения оценки эффективности и уточнения логистической модели.**

**The article analyzes the problems of inventory management. The time factor stands out as a key factor of production, explains the need of synchronization and scheduling logistics flows, logistics allocation priorities, determination of efficacy and clarify the logistic model.**

Эффективные логистические системы должны быть основаны на понимании того, что время в современном производстве является основным фактором производства. Такая концепция, положенная в основу предлагаемой ниже модели, не противоречит утверждению о важности традиционных классических факторов производства: земли, труда и капитала. Время необходимо для любых производственных и управленческих операций и участвует в создании материальных, духовных, интеллектуальных и других благ наряду с общепризнанными факторами производства — землей, трудом и капиталом.

Время является универсальным и ведущим по силе и широте влияния фактором в системе современных производственных и управленческих отношений, включая и логистику. В современных условиях фактор времени определяет количественное и качественное состояние следующих экономико-управленческих элементов в любой логистической схеме:

– конкурентоспособность продуктов, ресурсов и организаций на рынке (выйти первым или в нужное время на рынок, опередить конкурентов с использованием эффективных логистических моделей — значит, получить конкурентное преимущество). Конкурентные преимущества сейчас как никогда основаны на времени, точнее на сокращении периода от идеи до ее коммерциализации;

– уровень заработной платы работников (наличие времени, его рациональное использование прямо определяют выработку и производительность труда, что в свою очередь влияет на рост оплаты труда);

– производительность труда — категория, непосредственно связанная с фактором времени;

– оборачиваемость капитала и математически, и экономически является производной величиной от фактора времени и относится к важнейшим характеристикам любой логистической модели;

– жизненный цикл продуктов в качестве исключительной характеристики имеет время и измеряется единицами времени, а логистический интервал составляет его определенную часть. Жизненный цикл товара укорачивается и затраты на его продление всегда больше, чем на вывод новых или обновленных товаров на рынок;

– качество товаров и услуг зависит от эффективности использования временного ресурса в логистической модели;

– качество технологических и управленческих процессов, как и качество товаров, основано на качестве использования временных ресурсов;

– качество принимаемых и реализуемых управленческих решений в логистических моделях при прочих равных условиях определяется наличием у менеджмента временных ресурсов для принятия качественных управленческих решений;

– инновационный характер деятельности в современном производстве определяется временем непосредственно: с одной стороны, инновации и творчество требуют соответствующих

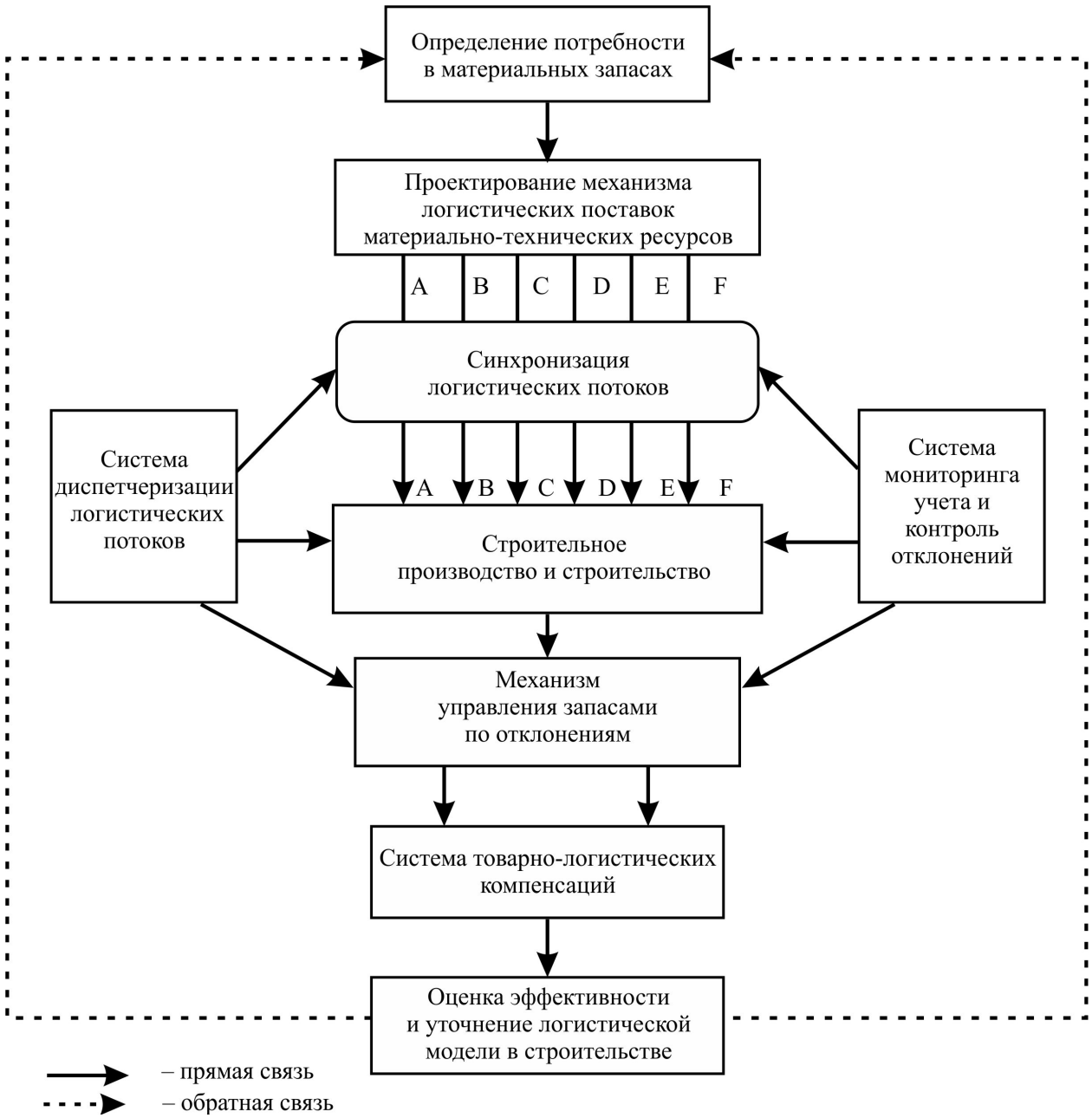



**Рис. 1** — Принципиальная схема логистической модели управления запасами в строительстве

*Примечание*: Разработка автора

временных затрат. Результативные товарные инновации требуют значительных затрат времени. В условиях гонки за временем продуктивность инноваций чрезвычайно низка.

Предлагаемая ниже авторская логистическая модель управления запасами в строительном производстве (рис. 1) на уровне отдельного строительного предприятия учитывает проблемы существующей практики обеспечения строительного производства необходимыми материалами и основана на рассматриваемых ниже ключевых элементах, прямо связанных с фактором времени и имеющих соответствующую научную новизну и практическую значимость. Логистическая модель представляет собой систему субъект-объектных отношений ее участников по поводу организации материальных потоков, которая отличается синхронностью, экономической целесообразностью и цикличностью (повторяемостью). Отличительной характеристикой логистической модели является наличие потокового процесса и детерминированность временным фактором. Каждая логистическая модель разрабатывается для удовлетворения потребностей и стратегии конкретного предприятия. Поэтому она является специализированной не только по своему технологическому назначению, но и по всему спектру производственно-хозяйственных задач. Это озна-

Логистическая карта поставок

Строительный объект_____
Поставщик _____ Период (месяц, год)_____

| | | | 01 января | 01 января | 01 января | 01 января |
|---|---|---|---|---|---|---|
| №/ пп | Ассортимент поставок | Ед. изм. | план | факт | сумма отклонения нараст. итогом | величина отклон. в днях |
| 1. | Плита перекрытия 2ПТМ 60.12.22 | шт. | 8 | 6 | - 2 | - 0,25 |
| 2. | Панель стеновая ПС-625-12-20 | шт. | 12 | 10 | - 2 | - 0,17 |
| 3. | Краска масляная МА-15 | Кг. | 100 | 90 | -10 | - 0,10 |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

**Рис. 2** — Логистическая карта поставок
*Примечание*: Разработка автора

чает, что логистическая модель создается изначально адаптивной к ситуации, особенностям и задачам участников логистической модели. Чрезвычайно быстрое изменение внешней среды определяет реализацию в логистических моделях модульного принципа аналогичного детскому конструктору.

1. Определение потребности строительного производства (предприятия) в материальных запасах — это важнейший исходный этап организации строительства и проектирования эффективной логистической модели. На данном этапе строительная организация определяет потребность в закупке товаров, необходимых для строительства объектов с учетом календарного плана строительства, а также технические требования к ним с увязкой с финансовым обеспечением. Качество выполнения этой функции зависит от взаимосвязанной работы субъектов планирования — производственно-технической, плановой и финансовой служб.

В действующей практике при обеспечении строящихся объектов материалами собственного производства потребность в материалах определяется исходя из содержания проекта и разрабатываемых лимитных карт, в которых указывается перечень изделий, необходимых для монтажа дома. На основе этого производственно-технический отдел с учетом годового плана производства разрабатывает план монтажных работ на месяц на каждый объект с разбивкой по датам. На основании плана работы монтажных работ и лимитных карт разрабатывается план производства на месяц, где указывается детальный перечень железобетонных изделий и даты, к которым необходимо изготовить изделия, и передают на завод в производство. Однако такой пообъектно-временной подход целесообразно модифицировать. Применительно к каждому объекту целесообразно разрабатывать логистические карты поставок, представленные на рис. 2 в разрезе требуемого ассортимента строительно-монтажных материалов, поставщиков и конкретных объемов и сроков поставок с точностью до одного часа.

2. Проектирование механизма логистики поставок. Механизм логистики поставок должен быть ориентирован на минимизацию затрат временных, транспортных, финансовых и материально-технических ресурсов. Механизм логистики поставок представляет собой по сути упорядоченное и рациональное взаимодействие субъектов, объектов и предмета логистики материальных запасов. Анализ действующей практики обеспечения строительного производства обусловлены отсутствием современного и эффективного механизма логистики поставок. Исследование показало, что примерно 20–30 % потерь в логистических цепочках строительной организации вызвано неспособностью существующих логистических схем адаптироваться к изменениям внешней среды (смена субподрядчика, нарушение сроков поставок со стороны контрагентов, необ-

ходимость замены поставщика, изменение транспортной конфигурации в логистической модели и др.). Механизм логистики поставок должен включать следующие ключевые элементы:

3. Формирование логистических потоков. При этом основным критерием формирования логистических потоков и соответственно выбора поставщика должен быть фактор времени, который выражается в ритмичности поставок, соблюдении сроков, сопряженности материальных потоков и их синхронизации. Именно фактор времени определяет необходимость синхронизации логистических потоков, которая по своей сути представляет собой деятельность по упорядочению во времени и пространстве поставок необходимого количества и качества материально-технических ресурсов в соответствии с потребностями строящегося объекта.

Производственные и управленческие процессы в нынешних условиях как никогда предполагают согласованность действий во времени. Именно принцип синхронизации лежит в основе диспетчеризации всех процессов, в том числе и знаменитой системы «Канбан», направленной на синхронизацию складских запасов [1, с. 256].

На современном рынке услуг возникают специализированные организации исследовательского и консалтингового типа, которые своим ростом обязаны новым системам синхронизации. Координация деятельности фирм по всей цепочке поставок перерастает в новое качество — временную интеграцию. Возникает «хрономика» — новая наука о временных согласованиях и координации деятельности в экономических и других социальных системах.

Синхронизация логистических потоков требуемых для строительной организации материальных ресурсов представляет собой логистическую модель нового качества. В данном случае синхронизируются и интегрируются во времени не только процессы, но и генераторы, а также исполнители таких процессов, т. е. организации. Синхронизируется деятельность организаций, а не только процессы, рождаемые организациями и выходящие за ее пределы.

В существующей практике на крупных строительных предприятиях запасы обычно аккумулируются на базах управления технологической комплектации. В дальнейшем товароматериальные ценности передаются со складов на строительные площадки для осуществления строительно-монтажных работ согласно графику производства работ. На небольших предприятиях приемка товароматериальных ценностей осуществляется непосредственно на объекте и затем размещаются на приобъектных складах.

В предлагаемой модели функция складирования реализуется через минимальный уровень запасов, соответствующий текущему потреблению. В рамках предлагаемой логистической модели управления запасами, которая основывается на логистике цели (тянущие системы), предприятие трактуется как организационное единство в виде автономной системы, а материально-техническое обеспечение производства и отгрузка готовых изделий осуществляется по принципу «точно в срок», непосредственно перед их использованием или отгрузкой, поэтому межоперационные запасы должны быть сокращены до минимально возможных границ.

4.1. Определение логистических приоритетов. Логистический приоритет — это соответствующий материальный поток, имеющий для его потребителя наиболее важное по сравнению с другими значение для создания объекта строительства, т. е. реализации его миссии и ключевых целей. Технологически выделение логистических приоритетов может быть реализовано в виде введения в договорные отношения соответствующих гарантийных обязательств, системы поощрений за обеспечение синхронных поставок и санкций в случае отклонений от графиков поставок. Можно предусматривать альтернативные или запасные варианты каналов поставок необходимой материально-технической продукции. В соответствии с законодательством Республики Беларусь и содержанием договора подряда обязанность по обеспечению объекта строительства строительными материалами и оборудованием может быть возложена как на заказчика, так и на подрядную организацию.

4.2. Проектирование систем мониторинга логистических потоков материальных ресурсов, их учета и контроля. Мониторинговые механизмы в логистической модели синхронизированного типа направлены на своевременное и объективное отслеживание материальных потоков. При этом в качестве технического шаблона для мониторинга предлагается использовать архитектуру предложенной выше логистической карты поставок.

Следует отметить важность санкционных мер за нарушение запланированных договорных сроков поставок. Кроме того, своевременный контроль и объективный мониторинг использования товароматериальных ценностей позволит обеспечить их сохранность, предотвратит факты

хищения и возможного завышения объемов строительно-монтажных работ.

4.3. Создание современных систем диспетчеризации логистических потоков является непременным условием успешного функционирования предлагаемой логистической модели. В данном случае система диспетчеризации представляет собой совокупность определенным образом выстроенных действий по упорядочению движения товарно-материальных потоков с целью снижения логистических издержек для обеспечения строительных работ в соответствии с установленными графиками.

Диспетчеризация является организационно-практической реализацией и основным элементом системы синхронизации. Структурно и организационно систему диспетчеризации целесообразно создавать в службе материально-технического обеспечения, организующей все основные логистические потоки в строительной организации. Это может быть группа из 2–3 специалистов: в области логистики, информационных технологий и экономики строительства.

5. Сопряжение строительного производства, т. е. процесса строительства, и логистики поставок, элиминирование возможной десинхронизации этих двух процессов. Процесс строительства представляет собой сложный набор производственных операций по превращению потребительных стоимостей одного вида (товарно-материальных ценностей в виде запасов) в потребительную стоимость другого вида (готовый объект строительства). Процесс потребления создаваемых текущих запасов должен быть перманентным, т. е. без накопления запасов. Это означает реализацию того требования, когда логистика поставок прямо модифицируется в логистику потребления внутри объекта строительства. В этом случае логистика потребления представляет собой процесс преобразования сырья, материалов и готовых элементов (конструкций) в конечный продукт (например, жилое или производственное здание). При этом важно, чтобы логистика поставок не опережала и не запаздывала относительно логистики потребления.

В существующей практике работы ОАО «МАПИД» передача материальных ценностей со склада и доставка на объекты строительства для осуществления строительно-монтажных работ осуществляется на стадии производства. На данном этапе строительному предприятию необходимо определить способ доставки товароматериальных ценностей на объекты: собственным транспортом, привлеченным, либо может осуществляться транспортом поставщика. От выбора способа доставки товароматериальных ценностей на объекты зависит уровень издержек, которые понесет предприятие на транспортировку, что в свою очередь отразится на стоимости объекта строительства. Но в любом случае такие издержки значительны.

По мере использования запасов осуществляется списание товарно-материальных ценностей. Контроль за списанием израсходованных материальных ценностей возлагается на производственно-технический отдел, где определяются нормы списания. Фактический расход товароматериальных ценностей сопоставляется с нормами и после утверждения главным инженером подлежит списанию с материально-ответственных лиц по данным бухгалтерского учета. Это влечет значительные, по крайней мере, временные издержки. Поэтому очень важно, чтобы во времени логистика поставок и логистика потребления были максимально совмещены.

Конкретно сопряжение этих двух процессов должен предусматривать следующие действия.

5.1. Создание механизма управления по отклонениям, их профилактика и элиминирование. Механизм управления по отклонениям строится вокруг трех базовых функций:

а) создание набора нормативных (плановых) показателей для каждого субъекта деятельности (исполнителя), который представляет собой количественно выраженный план деятельности на определенный период. Это планы поставок материально-технической продукции в соответствии с логистическими картами для данного строительного объекта;

б) отслеживание хода выполнения установленных стандартизированных (плановых) заданий и фиксирование возможных отклонений от установленных количественных параметров;

в) устранение выявленных отклонений или их минимизация. Управление по отклонениям должно быть основано на детальном учете и контроле поступления материально-технических средств на объект строительства через предлагаемую выше систему мониторинга логистических потоков. Техническим инструментом при этом являются предложенные выше логистические карты, где отражены три критерия — товарный ассортимент поставляемых материальных ресурсов, поставщики и сроки поставки. Такая техническая архитектура удобна потому, что она является сквозной для всех этапов реализации предложенной логистической модели, начиная с этапа планирования и заканчивая процедурой списания

товарно-материальных ресурсов, т. е. их потреблением.

5.2. Проектирование системы товарно-логистических компенсаций. Товарно-логистические компенсации представляют собой процесс оперативного изменения (чаще восполнения) во времени и в пространстве реально существующих или потенциально возможных недостающих или излишних ресурсов из-за возникающих сбоев в логистических потоках. При возникновении форс-мажорных обстоятельств служба диспетчеризации совместно со службой материального обеспечения вносит оперативные изменения в логистические схемы или путем замены поставщика, или увеличением поставок по действующим в нормальном режиме каналам, или же внесением соответствующих изменений в технологии строительства.

Эффективность компенсационных мероприятий, т. е. их оперативность, полнота, экономичность будут определяться не только качеством работы систем мониторинга и синхронизации, но и качеством профилактических мероприятий по недопущению возможных сбоев в логистике поставок.

6. Оценка эффективности и уточнение логистической модели или ее текущий «ремонт» — неотъемлемая функция профилактического содержания, направленная на недопущение возникающих сбоев в функционировании предлагаемой логистической модели. По своему содержанию такая работа — функция операционного менеджмента, и она может включать такие операции как количественное и качественное изменение в ресурсном обеспечении логистической модели (расширение или сокращение занятого персонала, увеличение функциональной области деятельности отдельных работников, финансовое обеспечение), работу с ассортиментом сырья и материалов, необходимых для строительства объекта, замену поставщиков или их диверсификацию, изменение объемов поставок и ряд других.

В режиме уточнения и совершенствования логистической модели важным является вопрос оценки ее качества и эффективности. В принципе, эффективность любой логистической модели может быть оценена по следующим основным критериям:

– сдача строительного объекта в срок или с его опережением без ущерба для качества;

– минимизация временных логистических циклов путем сокращения времени и увеличения скорости доставки грузов;

– снижение логистической издержкоемкости доставляемых грузов;

– сокращение текущих запасов необходимых для возведения объекта строительных материалов до одного дня;

– ритмичность и синхронность поставок в соответствии с логистическими картами;

– отсутствие взаимных претензий между заказчиком, подрядчиком, поставщиками и перевозчиками;

– обеспечение поставщиками требуемого качества поставляемых материальных ресурсов;

– согласованность действий поставщиков, перевозчиков и потребителей требуемых материальных ресурсов (синхронизация).

Применение логистического подхода, как показывает мировая практика, обеспечивает его эффективность независимо от сферы и масштабов деятельности.

**Литература**

1. Тоффлер, Э. Метаморфозы власти / Элвин Тоффлер. — М.: АСТ Москва, 2004. — 669 с.

***Материал поступил в редакцию 01.09.2014.***

# Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства в строительстве и эксплуатации транспортно-логистических центров

**Ващило Анна Александровна,**
*магистр экономических наук, аспирант кафедры экономической политики Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)*

**В статье рассматриваются понятие государственно-частного партнерства, его преимущества, основные элементы и применение в инфраструктурных проектах, а также анализируется зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства в строительстве и эксплуатации транспортно-логистических центров.**

**In the article are considered the definition of public-private partnership, its advantages, basic elements and application in infrastructural projects, and also is analyzed the foreign experience of using the public-private partnership in construction and maintenance of transport and logistical centers.**

**Введение**. В последние два десятилетия в мировой экономической практике наблюдается значительное возрастание интереса к вопросам государственно-частного партнерства, обусловленное быстро растущими потребностями в обновлении и строительстве инфраструктуры и отсутствием у государства необходимых финансовых ресурсов для ее модернизации. Для того чтобы устранять разрывы, существующие между имеющимися государственными ресурсами и затратами на необходимую инфраструктуру, в том числе транспортно-логистические центры, развитые страны используют принцип государственно-частного партнерства. Мировая практика накопила значительный опыт реализации проектов государственно-частного партнерства в транспортно-логистической инфраструктуре.

Развитие рынка логистических услуг как за рубежом, так и в Беларуси, происходит за счет строительства транспортно-логистических центров и привлечения в них инвестиций. В Республике Беларусь в 2013 г. функционировали 12 логистических центров. Их выручка от реализации продукции, товаров, работ и услуг составила 3731,8 млрд руб. за 2013 г. Чистая прибыль оказалась равной 294,9 млрд руб. Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ и услуг логистических центров в Беларуси составила 18 % в 2013 г. В 2011 г. и в 2012 г. в Республике Беларусь было 11 логистических центров, а их рентабельность была равной 51,3 % и 21,2 % соответственно. Экспорт услуг белорусских логистических центров в 2013 г. был эквивалентен 43 296 тыс. долларов США [5, с. 79].

Объем логистических услуг, оказанных логистическими центрами в Беларуси, равнялся 893 лрд руб. в 2013 г. А объем логистических услуг по обработке транзитных грузов на территории Республики Беларусь составил 40,8 млрд руб. за 2013 г. Объем транспортно-экспедиционных услуг в логистических центрах образовал 3 158 млрд руб. в 2013 г. [5, с. 80].

Институт «Transport Intelligence» (Великобритания) ежегодно проводит исследование по индексу развития рынка логистики в странах с развивающейся экономикой (EMLI — Emerging Market Logistics Index), который отражает степень привлекательности рынка логистики для иностранных инвестиций [1]. Беларусь в 2014 г. заняла 14 место в списке наименее привлекательных логистических рынков для зарубежных инвесторов. Данную непривлекательность белорусского логистического рынка для внешних инвестиций можно объяснить тем фактом, что большая часть инфраструктуры в Беларуси сосредоточена у государственных провайдеров логистических услуг. Например таких, как РУП «Белтаможсервис», РТЭУП «Белинтертранс — транспортно-логи-

стический центр» Белорусской железной дороги, ОАО «Белмагистральавтотранс», ОАО «Торгово-логистический центр «Озерцо-логистик»», который находится в ведении Управления делами Президента Республики Беларусь. Вышеперечисленные государственные провайдеры контролируют значительную часть всех экспортно-импортных и транзитных грузопотоков в Беларуси.

Во многих же развитых странах объекты логистической инфраструктуры (терминалы, интермодальные транспортно-логистические центры) строятся и эксплуатируются на основе принципа государственно-частного партнерства (далее, ГЧП). Более активно этот принцип следует использовать и белорусскому государству в развитии логистического рынка.

ГЧП определяют как соглашение между государством и частным сектором об оказании общественных услуг и/или обеспечении совершенствования и развития инфраструктуры [2, с. 9]. Этот способ позволяет объединить социальные приоритеты государства и управленческие навыки частного сектора, сняв с государства нагрузку, связанную с большими капитальными расходами, и передав риск перерасхода средств по сравнению с первоначальной сметой частному сектору. В отличие от полной передачи государственных активов частному сектору (например, в случае приватизации активов), ГЧП подразумевает предоставление услуг государством вместе с частным партнером. ООН определяет ГЧП как «инновационные долгосрочные контракты по развитию инфраструктуры и обеспечению оказания общественных услуг с привлечением финансовых средств, экспертного опыта и мотивации частного сектора в те области, которые традиционно относятся к сфере ответственности государства» [2, с. 10].

Активное участие в развитии ГЧП принимают такие международные организации, как Европейский банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация, Европейский инвестиционный банк, Европейская экономическая комиссия ООН, Всемирный банк через PPIAF (Public-Private Infrastructure Advisory Facility), Институт Всемирного банка.

ГЧП представляет собой метод, используя который государство может осуществлять операции, связанные с проектированием, строительством, эксплуатацией и техническим обслуживанием транспортно-логистических центров с привлечением частного сектора при соблюдении принципа «value for money», т. е. эффективного расходования средств.

Вместо того, чтобы непосредственно приобретать основные инфраструктурные фонды и предоставлять услуги с использованием этих активов, государственный сектор привлекает частный бизнес для создания и финансирования транспортно-логистического центра. Частный сектор проектирует, строит логистический центр и использует его для оказания услуг государству. Государственный сектор получает выгоду от привлечения экспертного опыта частного бизнеса в сфере проектирования, строительства, финансирования и эксплуатации объекта и передачи риска частному сектору. Заинтересованность национальных и зарубежных инвесторов в проектах ГЧП объясняется потенциальными возможностями инвестировать крупные средства на длительный срок в конкретные объекты и получать от таких вложений стабильный гарантированный доход на протяжении нескольких лет.

В зарубежной практике ГЧП применяется как инновационный инструмент модернизации инфраструктуры и строительства транспортно-логистических центров. Международный опыт реализации проектов ГЧП выявил ряд преимуществ данного вида инвестирования. Эти преимущества включают в себя:

– повышение эффективности использования бюджетных средств и проведения государственных закупок;

– финансирование инфраструктуры за счет средств частного сектора снижает нагрузку на государственный бюджет;

– сокращение сроков реализации инфраструктурных проектов, в том числе по строительству транспортно-логистических центров, поскольку частный сектор заинтересован в получении прибыли и стремится достичь ускоренной реализации даже крупных проектов;

– более оперативное реагирование на потребности пользователей и решение проблем неэффективности за счет участия в ГЧП частного бизнеса;

– структуру проектного финансирования, которую особенно эффективно использовать в условиях стран с переходной экономикой, где риски и неопределенность, как экономического, так и политического характера, достаточно высоки;

– формирование добавленной стоимости возможно за счет синергетического эффекта при взаимодействии государства и частных компаний, в частности, за счет интеграции и обмена опытом, умениями и знаниями между государственным и частным секторами.

Государство и бизнес сохраняют и приумножают свои интересы за счет партнерских отноше-

ний, направленных на развитие инфраструктуры. При этом построенный и введенный в эксплуатацию объект инфраструктуры принадлежит государству, обслуживается на протяжении, как правило, 20–30 лет частным сектором, после чего передается государству, что по своей сущности является альтернативой приватизации.

ГЧП включает в себя следующие основные элементы [2, с. 10]:

– долгосрочный контракт между государством или заказчиком и представителем частного сектора на осуществление частным сектором проектирования, финансирования, строительства, эксплуатации и технического обслуживания государственных объектов инфраструктуры;

– получение частным сектором оплаты на протяжении срока действия контракта ГЧП за оказываемые им услуги или использование инфраструктурного объекта (плата осуществляется или государством, или населением, которое пользуется этим объектом);

– обеспечение эффективного расходования средств, когда соотношение цены и качества определяется с учетом периода действия проекта;

– ГЧП способствует конкуренции на рынке и обеспечивает доступ государственного сектора к инновациям;

– объект инфраструктуры возвращается в государственную собственность по окончании срока действия контракта.

Государственный сектор, главным образом, выполняет функцию контролера качества инфраструктурного объекта и оказываемых им услуг. При этом риски и вся полнота ответственности за создание и управление объектом на срок реализации проекта переходит к частному сектору.

По данным компании «Deloitte» существуют факторы, за счет которых транспортная инфраструктура, в частности транспортно-логистические центры, хорошо подходит для ГЧП [2, с. 37]. В их число входят следующие явления:

– акцент на значимости затрат и эффективности позволяет соотносить интересы частного бизнеса и государства;

– принятие обществом во многих странах сборов, связанных с платой за пользование активами, такими как мосты и дороги, облегчает задачу привлечения частного финансирования в транспортную отрасль по сравнению с другими отраслями, где государство платит частному сектору из бюджета за оказание услуг;

– масштабы и долгосрочный характер транспортно-логистических проектов хорошо укладываются в модель ГЧП.

Принимая во внимание использование стимулов, основанных на результатах деятельности, ГЧП имеет подтвержденную репутацию улучшения качества и уровня услуг. Частные организации, оказывающие услуги, предлагают знания и опыт более высокого качества, а инновации и новаторство в частном бизнесе повышают уровень предоставления качественных услуг. При этом государство, избавляя себя от повседневного оказания услуг, выступает регулятором и контролером качества услуг, предоставляемых частным партнером.

Основная характерная черта ГЧП — это использование методов проектного финансирования для реализации проектов по развитию инфраструктурных объектов. Главная особенность операций по проектному финансированию, которая отличает его от традиционных методов финансирования, заключается в использовании доходов, генерируемых проектом, для возврата инвестиций и погашения кредитов.

Для результативного внедрения и использования механизма ГЧП в стране необходимо сформировать соответствующие институты, процессы и процедуры, а также развивать условия для квалифицированного управления в сфере ГЧП. Эффективное управление выполняет важную роль в сфере ГЧП для обеспечения максимальной выгоды для общества от участия в партнерстве представителей частного бизнеса.

Основными требованиями к эффективному управлению в проектах ГЧП являются: конкурсный отбор стратегического частного инвестора, надлежащее раскрытие соответствующей информации для общества и наличие регулирующего органа, который должен осуществлять контроль за исполнением контрактных договоренностей на протяжении всего периода действия концессии.

Опыт Великобритании, Греции, Испании, Нидерландов, Португалии свидетельствует об экономии государственных средств от 10 до 20 % при реализации проектов в области инфраструктуры на основе ГЧП [4]. При этом расходы у государства возникают только после качественного ввода объекта инфраструктуры в эксплуатацию. Следует также отметить, что расходы распределяются пропорционально и равномерно.

Строительство транспортно-логистических центров в Германии с использованием принципа ГЧП характеризуется рядом особенностей:

– сильная государственная поддержка на всех уровнях;

– федеральный бюджет участвует в финансировании инвестиций через Deutsche Bahn AG (Немецкие железные дороги);

– практикуются целевые дотации и кредитование по конкретным инвестициям [3, с. 126].

Немецкая модель предполагает участие государства как в фазе планирования, так и в фазе реализации проектов развития транспортно-логистических центров. Министерство транспорта ФРГ на основе анализа грузопотоков и размещения производительных сил определяет районы наиболее выгодного размещения логистических центров. Соответствующие рекомендации направляются правительствам земель Германии. Если они готовы участвовать в реализации проекта, федеральное правительство предоставляет «стартовые» средства в размере 10–15 % стоимости проектных работ и подготовки территории [3, с. 126]. Правительство земли вступает в переговоры с властями соответствующего города. Власти города, готового реализовать проект, получают частичную субсидию из бюджета земли и решают вопросы выкупа земли под логистический центр и предоставления льгот для компаний, которые могли бы участвовать в строительстве.

Четко определены функции компании, которая занимается строительством логистического центра. Это разработка программы строительства логистического центра и документации, привлечение инвесторов и финансовых средств, покупка земельных участков, контроль над строительством транспортно-логистического центра.

Построенные логистические центры с использованием принципа ГЧП в Германии управляются через наблюдательные органы, которые создаются различными организациями – участниками проекта: инвесторами, инвестиционными консорциумами, компаниями по развитию, муниципалитетом, ассоциациями и союзами.

**Выводы**. В современной экономике расширенное воспроизводство в инфраструктурном комплексе невозможно без инвестиций частного бизнеса и грамотно работающей концепции государственно-частного партнерства. Суть этой концепции заключается в создании государством особой институциональной среды, цель которой – привлечь частный сектор к строительству и эксплуатации инфраструктурных объектов, остающихся в государственной собственности.

ГЧП доказало свой потенциал для решения вопросов, связанных с дефицитом объектов инфраструктуры, а также для достижения высокой эффективности расходования средств.

Подводя итоги данной статьи, можно сделать следующие выводы:

– для привлечения иностранных инвестиций в логистический рынок белорусскому государству следует использовать принцип государственно-частного партнерства в строительстве и эксплуатации транспортно-логистических центров;

– ГЧП является сложным инновационным инструментом экономической политики;

– развитие системы ГЧП в транспортно-логистической деятельности Республики Беларусь позволит высвободить значительные средства государственного бюджета за счет привлечения финансовых средств частного сектора, а также обеспечить создание инфраструктурных объектов ускоренными темпами;

– принцип ГЧП позволяет получить доступ к новым технологиям, эффективным схемам управления и их внедрению на объектах инфраструктуры;

– проекты ГЧП предоставляют стабильные долгосрочные инвестиционные возможности для частного сектора, а также вхождение в секторы предоставления услуг, которые ранее были монополизированы государственными органами;

– зарубежный опыт показывает, что эффективность частного бизнеса в совокупности с оптимальным распределением рисков обеспечивает существенную экономию затрат в части строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры, в частности транспортно-логистических центров.

**Литература**

1. Agility Emerging Markets Logistics Index 2014 [Electronic resource] — Mode of access: http://www.agility.com/EN/About-Us/Pages/Agility-Emerging-Markets-Logistics-Index-2014.aspx. — Date of access: 19.05.2014.

2. Государственно-частное партнерство: обучающие материалы для частного сектора /Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. — Минск: Издательство «Четыре четверти», 2013. — 198 с.

3. Иванов, Ф.Ф. Транспортно-логистическая система Республики Беларусь: (формирование и развитие) / С.А. Пелих. — Минск: Право и экономика, 2011. — 159 с.

4. Public-private partnerships for public infrastructure projects? — Objectives and experiences in Germany and Europe [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.eib.org/about/press/2003/2003-037-public-private-partnerships-objectives-and-experiences-in germany-and-europe.htm. — Дата доступа: 17.06.2014.

5. Статистический сборник «Транспорт и связь в Республике Беларусь, 2013» / Национальный статистический комитет Республики Беларусь (Белстат) [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation?id=412. — Дата доступа: 18.06.2014.

***Материал поступил в редакцию 17.07.2014.***

# Методические рекомендации по оценке экономической эффективности транспортных логистических систем в строительстве

**Мойсак Оксана Ивановна,**
*старший преподаватель кафедры «Экономика строительства»*
*Белорусского национального технического университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье рассматриваются методические рекомендации по оценке экономической эффективности применяемых транспортно-логистических схем для перевозки соответствующих грузов строительного назначения, приводится расчет показателей прямого действия, увеличение которых характеризует повышение эффективности, и показатели обратного действия с расчетами.**

**This article discusses guidelines for the assessment of cost-effectiveness of transport and logistics schemes for the carriage of the goods construction purposes, provided the calculation of indicators of direct action, which characterizes the increase in efficiency and performance of reverse action with the calculations.**

Каждое современное предприятие, формируя соответствующую ее стратегии логистическую систему, первостепенной задачей считает оценку ее экономической эффективности. Между тем, оценка эффективности логистических систем является сложной методологической задачей. Во-первых, логистическая система является функционально сложным образованием (транспортировка, складирование, грузопереработка, управление запасами, управление заказами, управление распределением, информационно-компьютерная поддержка и другие).

К звеньям логистической системы относятся различные транспортные компании, экспедиторы, оптовые и розничные торговцы, склады, терминалы, таможенные брокеры, страховые компании и т. п. Во-вторых, наука «логистика» до настоящего времени не имеет более или менее четко выработанных критериев и алгоритмов оценки эффективности логистических систем. В-третьих, несмотря на важность логистического сервиса для реализации корпоративных стратегий, до сих пор отсутствуют эффективные способы оценки его качества и эффективности, что объясняется рядом особенностей характеристик сервиса в сравнении с характеристиками продуктов (неосязаемость сервиса, услуги не складируются и не транспортируются, сервис сложно предварительно тестировать). В-четвертых, действующая система бухгалтерского учета и статистической отчетности предприятий не выделяет многие составляющие логистических издержек, а также прибыль, получаемую в результате реализации конкретных логистических функций.

Известному экономисту XIX в. К. Марксу принадлежат слова: «Всякая экономия, в конечном счете, сводится к экономии времени» [1, с. 117]. Такая сентенция выражает принципиальную основу построения и целевого назначения логистических схем любой конфигурации и сущности. В практике деятельности многих организаций важнейшим комплексным показателем эффективности логистической системы является продолжительность полного логистического цикла — время исполнения заказа потребителя (покупателя).

Использование этого показателя (или его отдельных составляющих) обусловлено требованиями корпоративной стратегии, если в качестве основного фактора повышения конкурентоспособности фирмы закономерно выбирается время. Со временем связана категория производительности логистических систем. В большинстве зарубежных фирм, имеющих логистические службы, составляются специальные отчеты о логистической производительности / продуктивности, в которых отражается достаточно большое число показателей, например:

– число обработанных заказов в единицу времени;

– грузовые отправки на единицу складских мощностей и грузовместимости транспортных средств;

– отношение типа «вход-выход» для отражения динамики выпуска продукции и документооборота;

– отношение операционных логистических издержек на единицу инвестированного капитала;

– отношение логистических издержек на единицу производимой продукции;

– логистические издержки в дистрибуции на единицу объема продаж и т. п.

Исходя из принятой в данном исследовании концепции, эффективность логистической модели следует оценивать по двум важнейшим критериям — экономическому и временному (темпоральному), потому что любая логистическая модель — это совмещение экономики и времени. Логистическая модель должна быть, с одной стороны, экономически выгодной, обеспечивающей соответствующий экономический эффект, и, с другой стороны, логистика — это время, поэтому логистическая модель всегда ориентирована на минимизацию временных издержек при организации товарно-материальных потоков.

Экономичность модели означает то, что затраты на ее создание и функционирование всегда меньше, чем получаемый экономический эффект в виде прибыли, который обеспечивается в результате функционирования модели. Экономичность любой логистической схемы напрямую зависит от работы по сокращению логистических расходов, которые в современной экономике предприятий весьма значительны. Научные разработки и практические исследования показывают, что, как правило, логистические издержки обслуживания колеблются от 20 % до 40 % себестоимости продаж.

Темпоральный или временной характер логистической модели состоит в том, что она имеет обусловленный временем сущностный характер. Это качество выражается такими ее характеристиками как своевременность, ритмичность, скорость, синхронность, производительность, современность (соответствие времени), способность к развитию во времени и другими. Для каждого логистического потока при прочих равных условиях важнейшей временной характеристикой является скорость его перемещения (движения). Чем быстрее без ущерба для качества будет доставлен груз с места его производства к месту потребления (использования), тем при прочих равных условиях, более эффективной будет используемая логистическая модель.

Поэтому показатель экономической эффективности логистической модели ($Э_{эф}$) в принципиальном виде можно выразить как функцию от двух переменных — экономичности ($Э_к$) и скорости материального потока ($C_к$), т. е.

$$Э_{эф} = F(Э_к, C_к). \quad (1)$$

Такая концептуальная установка означает следующее:

– при оценке эффективности логистической модели применительно к товарам строительного назначения в рамках концепции минимизации затрат на складирование и распределение, которые занимают в других отраслях значительный удельный вес (от 20 % до 40 % в общих затратах), в расчет принимается транспортная логистическая составляющая;

– показатель экономической эффективности логистической модели является интегрированной характеристикой;

– набор частных параметров для получения интегрированной характеристики экономической эффективности логистической модели должен отражать ее экономическую и временную (темпоральную) сущность;

– такие параметры могут быть как прямого (их увеличение означает повышение эффективности), так и обратного действия (их увеличение характеризует снижение эффективности) относительно эффективности;

– частные параметры должны иметь количественное измерение и возможность приведения в сопоставимый вид.

Предлагаемая авторская методика оценки эффективности транспортной логистической системы основана на использовании следующих исходных характеристик, присущих любой из них. К ним относятся:

– расстояние от места отгрузки товара (материалов, сырья, изделий, оборудования) до места его потребления (использования);

– затраты на перевозку партии отгруженного груза;

– вес отгруженной партии;

– стоимость перевозимой партии груза;

– время доставки груза от отправителя до потребителя.

Для моделирования ситуации оценки эффективности логистической модели возьмем два потенциально возможных варианта транспортной логистики: от поставщика А к потребителю П и от поставщика В к потребителю П (табл. 1).

**Таблица 1** — Исходные показатели для расчета экономической эффективности транспортной логистической модели при перемещении i-го груза

| Характеристики | Символ | Поставщик А | Поставщик В |
|---|---|---|---|
| Расстояние, км | S | 25 | 40 |
| Затраты на перевозку, тыс. руб. | J | 220 | 240 |
| Вес партии перевозимого груза, кг | P | 2000 | 2000 |
| Стоимость партии перевозимого груза, тыс. руб. | V | 20 000 | 18 000 |
| Время доставки, часов | T | 1,9 | 2,2 |

*Примечание*: Разработка автора

**Таблица 2** — Расчет частных показателей экономической эффективности транспортного логистического потока i-го груза

| Расчетные показатели | Формула для расчета | Влияние на эффективность | Показатели для поставщика А | Показатели для поставщика В | Отношение В к А, коэфф. |
|---|---|---|---|---|---|
| Стоимость 1 км перевозки, тыс. руб. | $k_i = \frac{J}{S}$ | – | 8,8 | 6,0 | 0,681 |
| Стоимость перевозки 1 единицы веса, тыс. руб./кг | $p_i = \frac{J}{P}$ | – | 0,11 | 0,12 | 1,091 |
| Стоимость 1 часа перевозки, тыс.руб. | $t_i = \frac{J}{T}$ | – | 115,8 | 109,1 | 0,942 |
| Издержкоемкость груза | $f_i = \frac{J}{V}$ | – | 0,011 | 0,013 | 1,182 |
| Скорость перемещения груза, км/час | $l_i = \frac{S}{T}$ | + | 13,2 | 18,2 | 1,379 |
| Динамичность груза | $m_i = \frac{P}{l_i}$ | + | 151,5 | 109,9 | 0,725 |
| Логистическая производительность, кг/час | $g_i = \frac{P}{T}$ | + | 1052,6 | 909,1 | 0,864 |

*Примечание*: Разработка автора

При этом для перевозки i-го груза используется автомобильный транспорт.

Как было отмечено выше, в алгоритме оценки эффективности транспортной логистической системы могут использоваться показатели прямого действия, увеличение которых характеризует повышение эффективности, и показатели обратного действия, увеличение которых означает снижение эффективности.

В качестве показателей прямого действия в данной методике применяются:

– средняя скорость доставки i-го груза от поставщика к месту потребления;

– динамичность i-го груза (соотношение единиц груза к единицам скорости);

– логистическая производительность (вес перемещенного груза в единицу времени).

Показателями обратного действия являются:

– издержкоемкость i-го груза (отношение затрат на перевозку к стоимости перевозимой партии i-го груза);

– стоимость 1 км перевозки i-го груза;

– стоимость перевозки 1 единицы веса i-го груза;

– стоимость 1 часа перевозки i-го груза.

Эти параметры представляет собой набор сравнительно легко применимых ключевых показателей эффективности логистической деятельности. Расчетные значения перечисленных показателей прямого и косвенного действия на основании данных табл. 1 приведены в табл. 2.

Стоит задача определения, какой канал поставки из двух приведенных экономически более целесообразен: А или В. Для этих целей применяется следующий алгоритм.

1. Расчет соотношения частных показателей эффективности одного варианта поставки с другим, сначала по показателям обратного действия, потом по показателям прямого действия или наоборот (см. табл. 2). Определение частных показателей эффективности каждого из двух логи-

стических каналов (установление конкурентных преимуществ).

2. Эффективность по показателям обратного действия. В приведенном примере в группе показателей обратного действия по стоимости 1 км перевозки и 1 часа перевозки эффективнее канал В, хотя он уступает варианту А по стоимости перевозки одной единицы веса и по издержкоекости груза. В среднем по показателям обратного действия вариант В все же привлекательнее: их значения примерно на 2,6 % лучше, чем у варианта А. Это вытекает из формулы расчета сравнительной эффективности по показателям обратного действия ($Э_{од}$):

$Э_{од}$ = (0,681+1,091+0,942+1,182) / 4 = 0,974.

3. Эффективность по показателям прямого действия. Как видно из данных табл. 2, по двум из трех показателей прямого действия: динамичности и логистической производительности вариант В проигрывает варианту А, а по скорости перемещаемых грузов вариант В предпочтительнее по сравнению с вариантом А. Соотношение показателей выглядит. В среднем по показателям прямого действия вариант В уступает варианту А примерно 1,1 %:

$Э_{пд}$ = (1,379 + 0,725+ 0,864) / 3 = 0,989.

4. Получение интегрированного показателя сравнительной эффективности ($Э_{ср}$) каждого из анализируемых каналов поставок. Этот показатель находится как арифметическая разница между показателями эффективности прямого и косвенного действия:

$Э_{ср}$ = 0,989 – 0,974 = 0,015,

или в формализованном виде:

$$Э_{ср} = Э_{пд} - Э_{од}. \quad (2)$$

Исходя из полученных значений, по показателям прямого действия канал А эффективнее канала В на 1,1 %, по показателям обратного действия канал поставок В эффективнее на 2,6 %. Следовательно, в целом по отобранным показателям канал поставок В эффективнее на 1,5 %. Интегрированное экономическое преимущество варианта В по сравнению с вариантом А складывается из частных преимуществ по следующим показателям: стоимость 1 км перевозки, стоимость 1 часа перевозки и скорость перемещения груза.

Таким образом, расчет интегрированного показателя сравнительной эффективности двух каналов поставки для i-го товара можно описать в следующем формализованном виде:

$$Э_{ср} = \frac{1}{3}\left(\frac{l_b}{l_a} + \frac{m_b}{m_a} + \frac{q_b}{q_a}\right) - \frac{1}{4}\left(\frac{k_b}{k_a} + \frac{p_b}{p_a} + \frac{t_b}{t_a} + \frac{f_b}{f_a}\right), \quad (3)$$

где $Э_{ср}$ — интегрированный показатель сравнительной эффективности логистического канала В по сравнению с каналом А для i-го товара;

$l_в$ и $l_a$ — скорость перемещения груза по каналу А и по каналу В;

$m_в$ и $m_a$ — показатели динамичности груза;

$q_в$ и $q_a$ — показатели логистической производительности;

$k_в$ и $k_a$ — показатели стоимости 1 км перевозки груза;

$p_в$ и $p_a$ — показатели стоимости одной единицы веса;

$t_в$ и $t_a$ — показатели стоимости 1 часа перевозки;

$f_в$ и $f_a$ — показатели издержкоемкости груза.

Эта же формула в более универсальном виде:

$$Э^i_{ср} = \frac{\sum_{i=1}^{n}\frac{C^i_b}{C^i_a}}{n} - \frac{\sum_{i=1}^{t}\frac{d^i_b}{d^i_a}}{t}. \quad (4)$$

Применяя формулу 4, можно рассчитать показатель $Э_{ср}$ и для других грузов строительного назначения по каждому из потенциально возможных каналов. Общий показатель экономической эффективности логистического канала в случае диверсифицированных поставок по ассортименту находится как средневзвешенная по удельному весу в общем объеме поставок величина из поассортиментных показателей эффективности.

Разработанная методика представляет собой результат двумерного количественного измерения организационно-экономических процессов, в данном конкретном случае по двум критериям — экономическому и временному (темпоральному). Ее научная новизна в реальном приведении к единому количественному параметру двух разных по своей сущности критериев, использование которых соответствует современному пониманию фактора времени как основного среди факторов производства.

Применение предложенного интегрированного показателя сравнительной эффективности возможных для использования логистических каналов поставки строительных материалов позволяет решить сложную проблему выбора на основе конкретных количественных оценок с использованием фактических данных. Причем это можно сделать в режиме реального времени, что является несомненным преимуществом. Сравнение экономической эффективности можно провести не только по двум, но и по нескольким потенциально возможным логистическим каналам поставок строительных материалов на строительный объект и на основе этого выбрать экономически более

целесообразный вариант. Это упреждает возможные непланируемые экономические издержки для подрядчиков, снижает риски и обеспечивает надежность планируемых логистических моделей поставки строительных материалов.

Однако в экономической и управленческой практике встречаются ситуации, когда требуется получить показатели не сравнительной эффективности по двум или нескольким логистическим каналам, а, например, оценить изменение экономической эффективности одного логистического канала во времени, т. е. получить абсолютные показатели, свойственные только ему. Может возникнуть проблема оценки эффективности логистики разных продуктовых потоков внутри одного канала поставок. Для решения проблем такого свойства в данном исследовании предлагается использовать модель, позволяющую получить не относительные безразмерные показатели, а показатели абсолютного свойства, имеющие соответствующую размерность. Такой подход в полной мере соответствует экономико-темпоральной сущности логистических потоков, а получаемый в результате его применения показатель в компактном виде отражает экономику и движение, т. е. время, логистического потока.

Предлагаемая математическая модель отражает утверждение, что эффективность логистической модели прямо пропорциональна скорости движения материального потока и обратно пропорциональна затратам по его организации и функционированию. Математическим выражением данного утверждения будет следующая формула:

$$Э_{абс} = \frac{J}{l}, \qquad (5)$$

где $Э_{абс}$ — экономическая эффективность логистической модели по движению i-го материального потока;

$J$ — денежные затраты на перевозку i-го груза;

$l$ — скорость движения i-го материального потока.

Получаемый в результате применения этой формулы показатель по своей размерности является комбинированным и математически выражается количеством денежных единиц, приходящихся на единицу скорости логистического потока. Так, исходя из данных табл. 1 и 2, для логистического канала А показатель абсолютной эффективности (его можно назвать показателем экономической темпоральности) рассчитывается путем деления затрат на перевозку (220 тыс. руб.) на скорость движения материального потока (13,2 км/час). Полученный показатель 16,66 означает, что на каждый километр скорости передвижения i-го груза от поставщика А приходится 16 660 рублей затрат. По другому каналу — от поставщика В этот показатель равен 13 190 рублей. Тем самым есть все основания утверждать, что канал. В экономически более эффективный для поставки i-го груза, так как удельные затраты в случае его использования существенно ниже: примерно на 21 % (13190/16660 = 0,792).

По авторскому мнению, предлагаемая методика оценки абсолютной экономической эффективности транспортной логистической модели весьма проста и удобна для практического применения. Для ее использования не требуются сложные математические расчеты, нужная исходная информация содержится в бухгалтерской отчетности (в товарно-транспортных документах). Вместе с тем, предлагаемая математическая модель дает исчерпывающую характеристику экономической эффективности применяемых транспортно-логистических схем для перевозки соответствующих грузов строительного назначения. Она позволяет учитывать две главные составляющие в транспортной логистической модели современного строительного предприятия — экономику (в виде транспортных издержек) и время (скорость движения материального потока). Это является не только важным элементом разработанной методики, но и практически реализованным научным положением с высокой степенью научной новизны.

**Литература**

1. Маркс, К., Энгельс Ф. Сочинения/ К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-ое изд. — Т. 46. — Ч. 1. — М.: Госполитиздат,1968. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://publ.lib.ru/ARCHIVES/M/MARKS_Karl,_ENGEL'S_Fridrih/_Marks_K.,_Engel's_F..html

***Материал поступил в редакцию 02.09.2014.***

# Оценка финансового состояния субъектов хозяйствования АПК Беларуси

**Смолярова Марина Александровна,**
*преподаватель кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)*

**Анализируется финансовое состояние сельскохозяйственных организаций Беларуси, эффект от рационального использования денежных ресурсов предприятиями в условиях рыночных преобразований.**

**Analyzes the financial condition of the agricultural organizations Belorussia, the effect on the rational use of financial resources by enterprises in the conditions of market reforms.**

**Введение**. Финансовое состояние — это состояние экономического субъекта, характеризуемое наличием у него финансовых ресурсов, обеспечением денежными средствами, необходимыми для хозяйственной деятельности, поддержания нормального режима работы и жизни, осуществления денежных расчетов с другими субъектами.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии.

Эта способность (ликвидность) зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных ресурсов величине краткосрочных долговых обязательств, а также от кредиторов и инвесторов.

**Основная часть**. Финансовое положение предприятия является комплексной характеристикой его деятельности, которая зависит от многих факторов и определяется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальных и потенциальных финансовых возможностей организации [4]. Для оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности организации используется система статистических показателей и аналитических коэффициентов.

В январе – ноябре 2013 г. в хозяйствах всех категорий производство продукции сельского хозяйства в текущих ценах составило 99,1 трлн руб. и уменьшилось по сравнению с январем – ноябрем 2012 г. в сопоставимых ценах на 3,9 %.

Производство продукции животноводства в хозяйствах всех категорий по сравнению с январем – ноябрем 2012 г. уменьшилось на 0,1 %, продукции растениеводства — на 7,8 %[1].

В сельскохозяйственных организациях объем производства продукции сельского хозяйства в январе – ноябре 2013 г. по сравнению с январем – ноябрем 2012 г. уменьшился на 3,3 %.

Основные показатели производства продукции сельского хозяйства представлены в табл. 1.

Данные об основных финансовых результатах организаций сельского хозяйства приведены в табл. 2.

Состояние расчетов организаций сельского хозяйства характеризуется следующими данными (табл.3).

На долю организаций сельского хозяйства на 1 ноября 2013 г. приходилось 26,5 % всей просроченной кредиторской задолженности в республике. Просроченная кредиторская задолженность превысила просроченную дебиторскую задолженность в 6,3 раза. На 1 ноября 2013 г. на долю организаций сельского хозяйства приходилось 50,8 % всей просроченной задолженности по налогам и сборам, социальному страхованию и обеспечению в республике и 31,9 % всей просроченной задолженности по кредитам и займам. Авансовые платежи организаций, осуществляющих производство молочных продуктов, сельскохозяйственным организациям под будущие поставки молока на 1 ноября 2013 г. составили 3 трлн руб. и увеличились по сравнению с 1 ян-

**Рис. 1** — Влияние продукции животноводства и растениеводства на формирование темпа производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий

*Источники*: собственная разработка

**Рис. 2** — Динамика производства продукции сельского хозяйства

*Источники*: собственная разработка

**Таблица 1** — Основные показатели производства продукции сельского хозяйства

| | Январь – ноябрь 2013 г. | Январь – ноябрь 2013 г. в % к ноябрю 2012 г. | Справочно |
|---|---|---|---|
| | | | Январь – ноябрь 2012 г. в % к январю – ноябрю 2011 г. |
| Производство продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий | | | |
| в текущих ценах, млрд руб. | 99 066,0 | 96,1 | 106,7 |
| реализация скота и птицы на убой (в живом весе), тыс. т | 1520,4 | 108,0 | 106,1 |
| производство молока, тыс. т | 6163,1 | 98,2 | 104,3 |
| производство яиц, млн шт. | 3675,2 | 104,0 | 105,0 |
| Производство продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях | | | |
| в текущих ценах, млрд руб. | 76 027,1 | 96,7 | 107,3 |
| реализация скота и птицы на убой (в живом весе), тыс. т | 1364,3 | 109,3 | 107,1 |
| производство молока, тыс. т | 5671,9 | 99,6 | 106,3 |
| производство яиц, млн шт. | 2533,4 | 106,4 | 107,6 |

*Источники*: собственная разработка

**Таблица 2** — Основные финансовые результаты организаций сельского хозяйства

| | Январь – октябрь 2012 г. | Январь – октябрь 2013 г. | Январь – октябрь 2013 г., в % к январю – октябрю 2012 г. |
|---|---|---|---|
| Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млрд руб. | 50 791,9 | 57 649,0 | 113,5 |
| Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, млрд руб. | 38 472,1 | 47 771,1 | 124,2 |
| Прибыль, убыток (-) от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млрд руб. | 7156,6 | 3907,4 | 54,6 |
| Прибыль, убыток (-) до налогообложения, млрд руб. | 7967,9 | 5075,3 | 63,7 |
| Чистая прибыль, убыток (-), млрд руб. | 7938,5 | 5024,6 | 63,3 |
| Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг на одного среднесписочного работника | | | |
| млн рублей | 144,1 | 169,7 | 117,8 |
| тыс. долларов США | 17,3 | 19,1 | 110,4 |
| Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг, % | 18,6 | 8,2 | х |
| Рентабельность продаж, % | 14,1 | 6,8 | х |
| Рентабельность продаже по конечному финансовому результату, % | 15,6 | 8,7 | х |
| Рентабельность продаж по конечному финансовому результату (без господдержки), % | 9,6 | 0,9 | х |
| Количество убыточных организаций, единиц | 10 | 48 | в 4,8 р. |
| Удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций, % | 0,7 | 3,2 | х |
| Сумма чистого убытка убыточных организаций, млрд руб. | 55,8 | 513,4 | в 9,2 р. |
| Количество убыточных организаций (без господдержки), единиц | 439 | 806 | 183,6 |
| Удельный вес убыточных организаций (без господдержки) в общем количестве организаций, % | 29,2 | 53,6 | х |
| Сумма чистого убытка убыточных организаций (без господдержки), млрд руб. | 520,6 | 2071,2 | в 4 р. |

*Источники*: собственная разработка

варя текущего года в 2,2 раза, в том числе за октябрь — на 6,5 %[1].

Анализ данных свидетельствует о том, что сельскохозяйственные предприятия испытывают хронический дефицит финансовых ресурсов. На протяжении ряда лет наблюдалось хроническое превышение просроченной кредиторской задолженности над просроченной дебиторской.

Сравнительная динамика основных финансовых показателей проведена по соотношению: Тп > Тв > Так > 100 %, где Тп — темп прибыли от реализации продукции, Тв — темп выручки от реализации продукции, Так — темп роста авансированного капитала (в необоротных и оборотных активах) отчетного года. Эта зависимость означает следующее: если экономический потенциал возрастает, то по сравнению с его увеличением объем реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы используются организациями более эффективно. Если прибыль возрастает опережающими темпами, как правило, это свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения.

Однако возможны отклонения от вышеназванной идеальной зависимости, причем не всегда их следует рассматривать как негативные. В частности, очень распространенными причинами здесь являются освоение новых перспективных направлений приложения капитала, реконструкция и модернизация действующих производств и т.п. Такая деятельность всегда сопряжена со значительными вложениями финансовых ресурсов, которые чаще всего не дают сиюминутной выгоды, но в перспективе могут окупиться и обеспечить дополнительную прибыль. Показатели оценки этого направления могут быть различными, ха-

**Таблица 3** — Состояние расчетов организаций сельского хозяйства

| | На 1 ноября 2013 г. | В % к | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 1 ноября 2012 г. | 1 января 2013 г. | 1 октября 2013 г. |
| **Суммарная задолженность, млрд, руб.** | **79 791,7** | **146,8** | **139,0** | **100,9** |
| из нее просроченная | 7795,2 | **174,2** | 155,8 | 106,6 |
| *Кредиторская задолженность, млрд руб.* | *39 525,8* | *158,1* | *152,6* | *100,8* |
| из нее: | | | | |
| по налогам и сборам, социальному страхованию к обеспечению | 1199,4 - | 139,6 | 142,4 | 96,9 |
| в % к кредиторской задолженности | 3,0 | х | х | х |
| за топливно-энергетические ресурсы | 330,0 | 150,2 | 150,0 | 100,8 |
| в % к кредиторской задолженности | 0,8 | х | х | х |
| Удельный вес кредиторской задолженности в общей сумме суммарной задолженности, % | 49,5 | х | х | х |
| Просроченная кредиторская задолженность, млрд руб. | 6839,4 | 176,6 | 156,5 | 105,6 |
| из нее: | | | | |
| по налогам и сборам, социальному страхованию и обеспечению | 219,6 | в 17р. | в 3,9р. | 97,6 |
| в % к просроченной кредиторской задолженности | 3,2 | х | х | х |
| за топливно-энергетические ресурсы | 154,3 | 195,1 | 181,0 | 110,6 |
| в % к просроченной кредиторской задолженности | 2,3 | х | х | х |
| Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности, % | 17,3 | х | х | х |
| Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей сумме просроченной суммарной задолженности, % | 87,7 | х | х | х |
| Внешняя кредиторская задолженность, млрд руб. | 948,5 | 205,7 | 176,7 | 97,1 |
| в % к кредиторской задолженности | 2,4 | х | х | х |
| Внешняя просроченная кредиторская задолженность, млрд руб. | 230,6 | 244,9 | 203,1 | 106,1 |
| в % к просроченной кредиторской задолженности | 3,4 | х | х | х |
| Удельный вес внешней просроченной кредиторской задолженности в общей сумме внешней кредиторской задолженности, % | 24.3 | х | х | х |

*Источники*: собственная разработка

рактеризующими эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

В 2013 г. по сравнению с 2012 г. (табл. 2) темпы роста себестоимости реализованной продукции, работ, услуг превышали темпы роста прибыли от реализации, что говорит об ухудшении финансового состояния организаций сельского хозяйства.

Экономическая эффективность в нашей республике определяется следующими обобщающими показателями:

– темпы роста продукции, работ, услуг;
– относительная экономия ресурсов;
– общая рентабельность как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

При анализе эффективности производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. К ним можно отнести рентабельность

продаж (показатели оценки эффективности управления), рентабельность вложений в развитие предприятия (прибыльность хозяйственной деятельности). Эти показатели характеризуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала.

Финансовая деятельность организаций агропромышленного комплекса на протяжении 2008–2013 гг. осуществлялась в сложных экономических условиях, характеризующихся возрастанием объемов взаимных неплатежей, ростом количества убыточных организаций (табл. 2).

Низкая рентабельность активов организации, определяемая как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов, напрямую отражает рост издержек производства.

Состояние воспроизводственной базы сельского хозяйства, высокая степень изношенности и моральное старение основных фондов, высокая энергоемкость производства, исчерпание резервов производственных мощностей требует дополнительных затрат на капитальный ремонт основных средств, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение. По этой причине с 2010 г. ежегодно снижается рентабельность активов сельскохозяйственных организаций.

В экономическом секторе республики сформировалась достаточно четкая система критериев и показателей оценки финансово-экономического состояния, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные возможности хозяйствующих субъектов. К ним относятся коэффициенты: обеспеченности собственными оборотными средствами, текущей ликвидности, обеспеченности финансовых обязательств активами [3].

Нами проанализировано финансовое состояние сельскохозяйственных организаций республики путем изучения вышеприведенных коэффициентов.

Коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами характеризует ее финансовую устойчивость и определяется как отношение разности источников собственных средств и фактической стоимости в необоротных активах к фактической стоимости находящихся в наличии у организации оборотных средств в виде запасов и затрат, налогов по приобретенным ценностям, готовой продукции и товаров, в том числе отгруженных, а также выполненных работ, оказанных услуг, дебиторской задолженности, финансовых вложений, денежных средств и прочих оборотных активов.

Анализ данного коэффициента говорит об отсутствии в большинстве организаций сельского хозяйства достаточного объема собственных оборотных средств для ведения эффективной хозяйственной деятельности, что указывает на необходимость принятия мер по совершенствованию финансовой системы, налаживанию финансовой дисциплины.

Критерии оценки финансового положения организаций в краткосрочном периоде — ликвидность и платежеспособность. Общую обеспеченность собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств характеризует коэффициент текущей ликвидности. В целом по организациям сельского хозяйства наблюдается снижение этого показателя: со 180,4 % на 1 января 2000 г. до 116 % на 1 января 2014 г. при нормативе 150 %.

Наиболее жестким критерием ликвидности организаций является коэффициент абсолютной ликвидности, дающий информацию о том, какая часть краткосрочных заемных обязательств при необходимости может быть погашена немедленно. При этом в качестве платежных ресурсов в первую очередь рассматриваются денежные средства и краткосрочные финансовые вложения — самые ликвидные активы организации.

Анализ финансовой деятельности организаций сельского хозяйства показывает, что коэффициент абсолютной ликвидности ниже норматива (205) в четыре раза. При этом в организациях сельского хозяйства наблюдается рост неплатежей в бюджет за потребленные энергоресурсы.

Нами предлагается считать основными показателями финансовой устойчивости коэффициент автономии, характеризующий долю собственных средств в общей величине источников средств предприятия (степень независимости от внешних источников финансирования) и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, который определяется отношением собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств.

Уровень требований к обеспеченности оборотным капиталом минимален и составляет 10 % к оборотным активам. Но даже этот минимальный уровень в большинстве организаций сельского хозяйства не достигается, организации выживают при высоком финансовом риске, связанном с тем, что организация не в состоянии оплатить свои счета.

**Заключение**. В условиях рыночных преобразований нормальное функционирование предприятия в большей степени зависит от наличия денежных ресурсов, их равномерного поступления и рационального использования. Отсутствие синхронности в движении денежных средств, их неэффективное использование незамедлительно сказываются на ухудшении финансового состояния предприятия, его платежеспособности, что обостряет проблему задержки платежей, ведет к замедлению и нарушению денежного оборота на макро- и микроуровнях.

**Литература**

1. Финансы Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т РБ. — Минск, 2012. — 594 с.

2. Национальные счета Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т РБ. — Минск, 2013. — 277 с.

3. Полоник, С.С. Инвестиции: анализ, прогноз, управление / С. С. Полоник. — Минск: Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь, 2007. — 375 с.

4. Юшко, Ю.И. Корпоративные финансы: теория, методы и модели управления / Ю.И. Юшко. — Минск: ФУАинформ, 2006. — 576 с.

***Материал поступил в редакцию 20.04.2014.***

# Принципы создания холдинговых структур в молочно-продуктовом подкомплексе АПК Республики Беларусь

**Смолярова Марина Александровна,**
*преподаватель кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)*

**В научной статье рассмотрены особенности организации и функционирования холдинговых структур в молочно-продуктовом подкомплексе АПК Республики Беларусь, даны предложения по усовершенствованию их организационно-экономического механизма.**

**In the article the features of organization and functioning of holding structures in the milk branch in the Republic of Belarus are described, the suggestions for the improvement of their organizational-economic mechanism are given.**

**Введение**. В современных экономических условиях объединение хозяйствующих субъектов в рамках корпоративных структур является одним из эффективных способов достижения высокой конкурентоспособности за счет возникновения в такой структуре эффекта синергии, выражающегося в одновременном снижении издержек и росте доходов. В этой связи одним из стратегических направлений структурной перестройки белорусской экономики становится организация корпоративных структур, призванных в полной мере реализовать конкурентные преимущества отечественных предприятий.

С точки зрения действующего законодательства, коммерческие корпоративные структуры могут существовать в форме финансово-промышленной группы либо холдинга. В последнее время холдинговая форма организации бизнеса получила широкое распространение в республике. На сегодняшний день холдинги функционируют практически во всех сферах народного хозяйства республики, в том числе и в различных отраслях агропромышленного комплекса. Анализ существующих корпоративных отношений в рамках таких структур в сравнении с зарубежным опытом указывает на необходимость создания дополнительных экономических стимулов к их созданию и функционированию.

**Основная часть**. Согласно законодательству Республики Беларусь, холдингом признается объединение коммерческих организаций (участников холдинга), в котором:

1) одна из коммерческих организаций является управляющей компанией холдинга в силу возможности оказывать влияние на решения, принимаемые другими коммерческими организациями — участниками холдинга (дочерними компаниями холдинга), на основании:

1.1) владения 25 % и более простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) дочерних компаний холдинга либо

1.2) управления деятельностью дочерних компаний холдинга — унитарных предприятий, учрежденных управляющей компанией холдинга либо по отношению к которым управляющая компания холдинга приобрела статус учредителя по иным основаниям, предусмотренным законодательными актами;

2) физическое лицо — собственник простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) коммерческих организаций в размерах 25 % и более (далее — собственник), осуществляет управление (участвует в управлении) этими коммерческими организациями без образования управляющей компании холдинга. В этом случае все участники холдинга считаются его дочерними компаниями[8].

Классическая схема объединения холдингового типа представлена на рис. 1.1

Важнейшим звеном в структуре холдинга является материнская (головная, основная) компания.

Следует различать материнскую (головную, основную) и управляющую компании. В первом

случае компания является руководящим органом управления предпринимательского объединения. Во втором случае речь идет о компании, осуществляющей функции исполнительного органа холдинговой или дочерней организации, т.е. предусматривается возможность передачи функций исполнительного органа общества управляющей организации.

Таким образом, можно выделить три основополагающих признака холдинга:

– долевое участие в капитале и контроль (управление) за деятельностью дочерних и зависимых компаний;

– юридическая независимость структур, объединяющихся посредством холдинга (все участники холдинга зарегистрированы и обладают правовым статусом юридического лица);

– единая экономическая, финансовая, инвестиционная, налоговая политика[10].

В современной экономической литературе в зависимости от признака классификации выделяют различные типы холдингов.

В зависимости от способа установления контроля головной компании над дочерними фирмами выделяют:

– имущественный холдинг, в котором материнская компания владеет контрольным пакетом акций дочерней;

– договорной холдинг, в котором у головной компании нет контрольного пакета акций дочернего предприятия, а контроль осуществляется на основании заключенного между ними договора.

2. В зависимости от видов работ и функций, которые выполняет головная компания, различают:

– чистый холдинг, в котором головная компания владеет контрольными пакетами акций дочерних предприятий, но сама не ведет никакой производственной деятельности, а выполняет только контрольно-управленческие функции;

– смешанный холдинг, в котором головная компания ведет хозяйственную деятельность, производит продукцию, оказывает услуги, но при этом выполняет и управленческие функции по отношению к дочерним предприятиям.

3. С точки зрения производственной взаимосвязи компаний выделяют:

– интегрированный холдинг, в котором предприятия связаны технологической цепочкой, т. е. под руководством головной компании объединены предприятия по производству, транспортировке, переработке и сбыту продукции;

– конгломератный холдинг, который объединяет разнородные предприятия, не связанные

**Рис. 1** — Классическая схема холдинга.

*Примечание*: собственная разработка автора

технологическим процессом. Каждое из дочерних предприятий ведет свой бизнес, ни в коей мере не зависящий от других.

4. В зависимости от степени взаимного влияния компаний различают:

– классический холдинг, в котором головная компания контролирует дочерние фирмы в силу своего преобладающего участия в их уставном капитале. Дочерние предприятия, как правило, не владеют акциями головной компании, хотя абсолютно исключить такую возможность нельзя. В ряде случаев они имеют мелкие пакеты акций материнской компании;

– перекрестный холдинг, при котором предприятия владеют контрольными пакетами акций друг друга. Такая форма холдингов характерна для Японии, где банк владеет контрольным пакетом акций предприятия, а оно обладает контрольным пакетом акций банка. Таким образом, происходит сращивание финансового и промышленного капитала, что, с одной стороны, облегчает предприятию доступ к финансовым ресурсам, имеющимся у банка, а с другой стороны, дает банкам возможность полностью контролировать деятельность дочерних фирм, предоставляя им кредиты.

5. В зависимости от организационной структуры выделяют:

– горизонтальные холдинги — объединение однородных бизнесов, представляющие собой филиальные структуры, которыми управляет головная компания;

– вертикальные холдинги — объединение предприятий в одной производственной цепочке (добыча сырья, переработка, выпуск продуктов потребления, сбыт). Следует отметить, что в сфере агропромышленного производства по принципу вертикальной интеграции создано большинство зарубежных холдингов;

– диверсифицированные холдинги — объединение предприятий, напрямую не связанных ни торговыми, ни производственными отношениями [3, 5, 10].

Следует отметить, что в настоящее время практически все крупнейшие компании США и Западной Европы имеют холдинговую структуру, а во многих развитых странах распространены холдинги и в форме государственных организаций, которые создаются, как правило, в отраслях, относящихся к естественным монополиям, либо в отраслях, где утрата государственного контроля не желательна по стратегическим соображениям (к примеру, военная промышленность, топливно-энергетический комплекс и т. д.) [9]. Отличительной особенностью холдинговой формы интеграции, объясняющей ее широкое распространение, является, на наш взгляд, оптимальное сочетание существенной степени централизации управленческих полномочий с одновременным сохранением за подчиненными предприятиями высокого уровня оперативной самостоятельности, что делает такие объединения относительно гибкими. В то же время холдинговая структура наряду с достоинствами обладает и недостатками, зачастую вытекающими из самой природы холдинга как формы организации бизнеса. Преимущества и недостатки холдинговой структуры по видам систематизированы автором и представлены в табл. 1.

В настоящее время в республике идет активный процесс формирования холдингов в различных отраслях экономики, в том числе и в агропромышленном комплексе. В молочно-продуктовом подкомплексе на базе ведущих предприятий-интеграторов (ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Гомельские молочные продукты») созданы региональные интегрированные формирования холдингового типа; ведется работа по созданию аналогичных структур в остальных регионах республики. Характерной чертой отечественных агрохолдингов является их формирование по принципу горизонтальной интеграции, при этом не предусматривается вхождение в состав холдинговых структур на правах дочерних компаний непосредственных производителей сырья и образование на областном уровне вертикально интегрированного формирования, объединяющего все звенья технологической цепи по производству и реализации молочных продуктов. В состав холдинговых структур входят лишь те сельскохозяйственные предприятия, которые в процессе реорганизации были присоединены к организациям по переработке сырья и являются их филиалами, не имеющими юридической самостоятельности. В то же время на локальном уровне в республике созданы и достаточно успешно функционируют такие субъекты вертикальной интеграции, как агрокомбинаты «Снов», «Дзержинский», «Скидельский», «Ждановичи», ОАО «Беловежский» и другие менее крупные предприятия[6].

Интеграция предприятий в рамках одной отрасли предполагает объединение их производственного потенциала, реализацию единой маркетинговой политики, централизацию поставок продукции на экспорт, то есть главным образом мобилизацию внешних возможностей предприятий, тогда как остаются незадействованными внутренние резервы снижения себестоимости продукции и повышения ее качества. Функционирование же вертикальной интегрированной структуры предполагает наличие внутреннего механизма трансфертного ценообразования на промежуточный продукт, способствующего снижению трансакционных издержек, удешевлению конечной продукции подкомплекса, сглаживанию противоречий между экономическими интересами партнеров по агробизнесу, а также оптимизации налоговых выплат.

Трансфертное, или внутрифирменное ценообразование, предполагает передачу товаров (работ, услуг) по технологической цепочке в рамках холдинга по ценам, отличающимся от рыночных, с целью максимального аккумулирования прибыли в выделенной для этого компании – центре прибыли. При установлении трансфертных цен могут использоваться различные методологические подходы.

1. Определение трансфертных цен на базе рыночной цены.

В этом случае за базу при расчетах берутся сложившиеся на рынке цены на соответствующий вид продукции. Однако применение таких цен на промежуточную продукцию без должного экономического обоснования может привести к экономическим диспропорциям внутри объединения. Кроме того, чем выше уровень трансфертных цен, тем больше объем налоговых начислений с выручки от реализации продукции. Трансфертные цены, рассчитанные на основе рыночной цены, могут применяться лишь в условиях высокой степени децентрализации, когда участникам объединения предоставляется право свободного выбора контрагентов, т. е. наряду с продажей части продукции объединению имеется возможность частичной ее реализации на сторону.

2. Определение трансфертных цен на основе фактической себестоимости. Рассчитанная этим методом цена приближена к рыночной цене, что способствует принятию оптимальных управленческих решений. Однако при таком подходе участники объединения не заинтересованы в сни-

**Таблица 1** — Преимущества и недостатки холдинговой структуры

| | Преимущества | Недостатки |
|---|---|---|
| Производственные | Эффект масштаба<br>Оптимизация использования производственных мощностей<br>Сокращение трансакционных издержек<br>Диверсификация бизнеса<br>Оптимизация сочетания отраслей<br>Глубокая переработка сырья и сокращение его потерь | Монополизация рынка |
| Организационные | Проведение согласованной стратегической политики компании.<br>Единый аппарат управления, исключение подразделений, дублирующих функции друг друга. | Сложность управления в связи с разнородностью объектов управления (особенно в случае большого количества участников) |
| Финансовые | Повышение финансовой устойчивости<br>Рост рыночной стоимости компании<br>Уход от двойного налогообложения<br>Диверсификация активов | Возможно финансирование отстающих предприятий за счет эффективно работающих участников холдинга |
| Инновационные | Перспективы привлечения значительных финансовых средств для разработки и внедрения различных видов инноваций. | Риск высоких убытков при неудачном выборе инноваций для внедрения |
| Кадровые | Единая кадровая политика<br>Рост мотивации труда за счет расширения возможностей карьерного роста, повышения квалификации и материального стимулирования сотрудников. | Завышенные требования к управленческому персоналу ввиду особой сложности управления громоздкой структурой |

*Примечание*: собственная разработка

жении своих фактических затрат, поскольку рассчитывают на их гарантированное возмещение.

3. Определение трансфертных цен на основе нормативных затрат.

Отмеченный выше недостаток устраняется, если трансфертная цена определяется на основе нормативных затрат. Правда, применение нормативных затрат для установления трансфертных цен может сдерживаться из-за инфляционных процессов, в связи с чем их следует устанавливать в натуральном, а не в стоимостном выражении. При установлении нормативов необходимо учитывать и фактически достигнутые предприятием показатели производственной деятельности. Вместе с тем, вышеуказанный подход, на наш взгляд, является наиболее приемлемым, так как применение в качестве базы распределения нормативных, а не фактических издержек должным образом стимулирует предприятия на каждой технологической стадии к использованию имеющихся резервов снижения себестоимости продукции.

Таким образом, основная масса прибыли в результате применения трансфертных цен концентрируется в выделяемом в рамках холдинга центре прибыли. Как правило, это компания, пользующаяся какими-либо налоговыми льготами (к примеру, расположенная в оффшорной зоне). Возможность минимизации налоговых платежей за счет трансфертного ценообразования является одним из основных экономических стимулов объединения в рамках холдинга предприятий одной технологической цепочки, то есть по принципу вертикальной интеграции.

В то же время, согласно действующему Налоговому кодексу Республики Беларусь, возможность применения трансфертных цен ограничена: так, согласно ст. 30-1 Налогового кодекса РБ отклонение цены сделки от рыночной цены товара более, чем на 20 % в сторону понижения при стоимости сделки в течение календарного года свыше Br 20 млрд на дату приобретения или реализации, влечет за собой перерасчет и доначисление налога на прибыль.

В законодательстве многих зарубежных стран, помимо возможности применения трансфертных цен, предусмотрены также и другие льготы по уплате налогов и неналоговых платежей. В Испании существует ряд налоговых льгот, связанных с отсутствием или низким уровнем налогов на получаемые холдингом от своих дочерних компаний дивиденды; на дивиденды, переводимые холдингом какому-то конечному холдингу; на проценты по займам, которые холдинг может предоставлять своим дочерним компаниям; а также по

capital gains tax (налог на прирост капитала по тем пакетам, которыми владеет холдинг).

В Дании согласно Закону о холдингах с головной датской компании, владеющей более 25 % акций иностранной дочерней фирмы на протяжении более 1 года, при получении дивидендов налог не взимается.

В Люксембурге с холдинга взимается лишь ежегодный абонементный сбор, размер которого не зависит от получаемой прибыли. Отсутствие корпоративного налога и налога на имущество ведет к тому, что налогообложению не подлежат ни прибыль холдинга на вложенный капитал, полученная за время существования предприятия, ни его текущая прибыль. Дивиденды и прочие доходы по процентам выплачиваются акционерам в полном размере. Не облагаются налогом и доходы от спекулятивных сделок. Следует отметить, что холдинговая компания не представляет декларацию о доходах в налоговые органы. Она находится вне юрисдикции люксембургского налогового ведомства, т. е. у налоговых органов Люксембурга нет оснований для вмешательства в деятельность холдингов. Как следствие, нет и обмена информацией с иностранными налоговыми органами.

Финансовые преимущества нидерландской юрисдикции холдингов таковы:

– если голландская компания владеет 25 % или большим количеством акций иностранного филиала, зарегистрированного на территории страны-члена ЕС, с дивидендов, переводимых этим филиалом, налог удерживаться не будет. Если же иностранный филиал не подпадает под действие этой директивы, договоры об избежании двойного налогообложения, существующие между Нидерландами и другими странами, помогут существенно снизить налог, удерживаемый при переводе дивидендов;

– любой доход холдинга освобождается от налогообложения;

– прирост капитальной стоимости, полученный в результате выгодной продажи материнской компанией акций филиала, освобождается от налога в Нидерландах вне зависимости от того, является ли филиал резидентом страны или нет [3].

**Выводы**. Холдинговая форма интеграции в современных экономических условиях является предпочтительной с точки зрения соответствия требованиям рыночной экономики, что подтверждается ее широким применением в зарубежных странах. Наряду с общими чертами в Республике Беларусь рассматриваемая форма интеграции имеет свои особенности. В силу того, что действующее законодательство не содержит достаточных экономических стимулов к созданию и функционированию холдингов, основная часть их создается административным путем, а именно преобразованием соответствующих государственных объединений в управляющие компании холдингов.

Для достижения наибольшей экономической эффективности интеграция в агропромышленном комплексе должна осуществляться по вертикальному принципу, для чего должны быть созданы соответствующие экономические стимулы, а именно: возможность применения трансфертных цен в рамках холдинга и консолидированной уплаты налогов.

**Литература**

1. Закон Республики Беларусь от 4.06.1999 г. № 265-З «О финансово-промышленных группах»

2. Закон Республики Беларусь от 9.12.1992 г. № 2020-XII «О хозяйственных обществах»

3. Келлер, Т. Концепция холдинга: организация, структура и управление / Пер. с нем. Н.М. Двухшерстковой; под общей ред. Ю.П. Руднева, Р.М. Гринева. — Обнинск, 1996.

4. Колесникова, И. Холдинг, который построим мы // Национальная экономическая газета. — Вып. № 24(1543) от 27.03.2012.

5. Лаптев, В.А. Предпринимательские объединения: холдинги, финансово-промышленные группы, простые товарищества / В.А. Лаптев. — Москва: Волтерс Клувер, 2008. — 176 с.

6. Создание холдингов и кластеров в Беларуси становится элементом экономической стратегии. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Sozdanie-xoldingov-i-klasterov-v-Belarusi-stanovitsja-elementom-ekonomicheskoj-strategii_i_593684.html — Дата доступа : 24.01.2013.

7. Указ Президента Республики Беларусь от 27.11.1995 г. № 482 «О создании и деятельности в Республике хозяйственных групп»

8. Указ Президента Республики Беларусь от 28.12.2009 г. № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь»

9. Цаленчук, И. Управляющая компания холдинга: инструментальные средства / И. Цаленчук, Д. Фомин // Корпоративные системы. —– 2005. — № 5. — С. 18–24.

10. Шиткина, И.С. Предпринимательские объединения / И.С. Шиткина. — М.: Юристъ, 2001. — 382 с.

***Материал поступил в редакцию 29.08.2014.***

# Перспективы развития органического сельского хозяйства в Беларуси

**Самута Андрей Васильевич,**
*аспирант кафедры менеджмента и маркетинга*
*Белорусского государственного аграрного технического университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**Сенчушкин Владимир Васильевич,**
*кандидат экономических наук, доцент кафедры управления*
*Частного института управления и предпринимательства*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье проанализированы перспективы развития органического сельского хозяйства на территории Республики Беларусь. Предложены направления и меры для успешного развития органического сельского хозяйства в стране.**

**Prospects of development of organic agriculture in the territory of the Republic of Belarus are analyzed in this article. Ways and the directions for successful development of organic agriculture in the country are offered.**

Сама концепция органического сельского хозяйства существовала еще до изобретения синтетических агрохимикатов, ведь таким оно и было на протяжении большей части истории человечества.

Органические продукты (от англ. organic food) — выращенные без использования пестицидов, синтетических минеральных удобрений, регуляторов роста, искусственных пищевых добавок. Если речь идет о растениях, то они должны быть выращены на земле, которая как минимум три года простояла без химического вмешательства, а если о животных, то они должны питаться органическими кормами без стимуляторов и добавок. Что касается готовой продукции, запрещены рафинирование, минерализация и другие приемы, которые снижают питательные свойства продукта, а также добавление искусственных ароматизаторов, красителей [1].

**Зарубежный опыт развития органического сельского хозяйства**

Сегодня в мире свыше 160 стран сертифицированы для органического агропроизводства. Мировой органический рынок растет с опережением по отношению к традиционному агропродовольственному рынку. В 2005–2010 гг. темпы прироста розничной реализации органической продовольственной продукции в мире составили 12,2 %, тогда как продовольственной продукции в целом — 8,6 %. Не менее 40 государств являются экспортерами органической продукции, 30 государств — импортерами.

В 2000–2010 гг. площадь органических сельскохозяйственных угодий в мире увеличилась с 14,9 до 37,2 млн га (в 2,5 раза), а объем розничной реализации органических продуктов на внутренних рынках стран — с 17,9 до 59,1 млрд долл.

Наибольшее развитие рынок органической продукции получил в развитых странах мира (в странах ЕС и США), на которые в 2010 г. приходилось 2/3 всех органических угодий и 95–96 % объема розничной реализации органических продуктов.

В 2010–2012 гг. площади органических сельхозугодий значительно увеличились в Финляндии (21,2 %), Эстонии (18,7 %), Франции (15,3 %), Испании (11,5 %).

За период 2000–2010 гг. мировой рынок экопродуктов вырос более чем в 3 раза, с 18 млрд долл. в 2000 г. до 60 млрд долл. в 2010 г. Согласно прогнозам, к 2020 г. его оборот может достичь 200–250 млрд долл. [2, 3].

Рассмотрим развитие органического сельского хозяйства в соседних с РБ странах.

В Латвии доля органических земель — 9 % — одна из самых высоких в мире, более 100 фирм

занимаются переработкой органических продуктов. Латвийская специальность — органический картофель, яблоки и овес. Внутренний рынок — около 4 млн евро, органические продукты продаются в основном через супермаркеты. Работает около 30 специализированных магазинов, в основном в Риге. Наибольшим спросом пользуются свежие овощи, молоко и мясо.

В Литве органическое сельское хозяйство занимает 5,4 % возделываемых земель, оборот — 40 млн евро, работают 70 перерабатывающих предприятий.

В России сертифицированы 1 153 000 га, оборот органическими продуктами составляет около 60 млн евро, причем около 95 % составляет импорт из Европы.

Объем органического рынка Польши достигает 100 млн евро.

В Украине, по данным 2010 г., оборот органическими продуктами составляет около 5 млн евро, площадь земель — 280 000 га.

В Молдове 35 тыс. га органических земель, что составляет 3 % всех сельскохозяйственных земель. Внутренний оборот органическими продуктами не превышает трети миллиона: 90 % идет на экспорт, и это 3,4 млн евро. Сейчас в этой стране большое внимание уделяется развитию органического сектора, причем при активной государственной поддержке. В стране принят закон об органическом сельском хозяйстве, развивается рынок [4].

Успех в развитии органического производства в передовых странах напрямую зависел от использования стандартов, сертификации органических хозяйств и продуктов, государственной поддержки субъектов, занимающихся органическим производством.

Выделяют три типа экологических стандартов:

– международные рамочные стандарты — Международные базисные стандарты ИФОАМ (IFOAM), Пищевой кодекс (Кодекс Алиментариус);

– основные действующие стандарты и директивы, такие как: Директивы ЕС (ЕЭС) №834/2007, Американская национальная органическая программа (USDA);

– частные стандарты экологического производства — Demetr, Naturland, Bioland и др [5].

Процедура сертификации во многих странах осложняется отсутствием собственных организаций, когда субъекты органического производства должны сертифицировать свою деятельность за рубежом (проблема актуальна и для РБ).

Во многих странах (США, ЕС) в сертификации организациям и фермерам помогает государство. В Дании, Таиланде и Малайзии сертификация для фермеров является бесплатной. В Тунисе государство покрывает 70 % сертификационных издержек, государственная компенсация при сертификации положена и в Китае.

Работа сельскохозяйственных органических производителей практически невозможна без субсидирования и дотаций. Это связано и с длительным переходом к органическому производству (3–4 года), и с увеличением трудозатрат, а также со снижением урожайности с/х культур и продуктивности животных.

В развитых странах действуют гибкие системы субсидирования субъектов, занимающихся органическим производством.

В Германии, например, сумма выплат колеблется от 120 до 190 евро на гектар в год для пахотных земель, ставки на многолетние пастбища, луга и сенокосы варьируются от 120 до 187 евро, на многолетние насаждения — от 380 до 1020 евро на гектар в год [6].

**Развитие органического сельского хозяйства в Республике Беларусь**

Учитывая успешный зарубежный опыт, Республика Беларусь должна активно развивать органическое направление сельского хозяйства.

Согласно исследованиям центра системных бизнес-технологий «SATIO», на вопрос: «Хотели бы Вы покупать органические продукты питания?» — утвердительно ответили 95,4 % респондентов из областных центров РБ и города Минска [7]. Поскольку генератором рынка является спрос, то развитие органического сельского хозяйства является очевидным. Весомыми предпосылками к его развитию являются также аграрное направление экономики страны, здоровье нации и экология. Ярым противником масштабного развития органического производства, безусловно, выступят производители химикатов, пестицидов и т. д.

Экологически чистая продукция имеет ряд конкурентных преимуществ, связанных, в первую очередь, с полезностью для здоровья человека, а также технологическими, маркетинговыми, техническими и ценовыми преимуществами.

Экологически чистая продукция реализуется по более высоким ценам. Так, по данным маркетинговых исследований цена на крупу в 2005 г. была в среднем выше на 102 %, максимальная разница в цене на картофель — 257 %, птицу — 182 %, яйцо — 167 %, молоко — 22 %, говядину — 34 %, свинину — 68 %.

Следует отметить, что развитие «зеленого» сельского хозяйства в РБ значительно уступает не только развитым западным странам, но и ближайшим географическим соседям.

Своей компании по сертификации органических производителей в стране нет. Белорусских фермеров могут сертифицировать две компании из Украины и Латвии, которые в своей работе придерживаются стандартов ЕС. Следует отметить дороговизну данной процедуры.

Всего по состоянию на первую половину 2013 г. в РБ сертификацию прошли или проходят чуть более десяти фермерских хозяйств. В основном это фермеры, занимающиеся выращиванием ягод и овощей на площадях в несколько гектаров. Положительным моментом является то, что в этом году процесс сертификации начало предприятие «Вилейский государственный сельскохозяйственный профессиональный лицей», владеющий площадью в 260 га и стадом в 40 коров [8].

Обобщая опыт отечественных и зарубежных ученых в области органического производства, можно предложить ряд мероприятий для успешного развития «зеленого» сельского хозяйства в Республике Беларусь:

1. Создание национальных стандартов и системы сертификации органической продукции в соответствии с мировыми стандартами, на основе международных базисных стандартов.

2. Принятие закона об органическом сельскохозяйственном производстве. Создание системы льготного кредитования и налогообложения в РБ для экологических проектов.

3. Необходима разработка гибкой системы субсидирования «зеленых» производителей, особенно на этапе перехода к органическому производству, помощь государства в процессе сертификации субъектов органического производства.

4. Популяризация здорового образа жизни, реклама экологически чистой продукции, введение в аграрных вузах специальности «органическое производство», развитие системы переподготовки кадров по требуемым специальностям.

**Литература**

1. Органическое сельское хозяйство в именах [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.foodcafe.ru/stati-tovarovedu/orgonicheskie – productyi.html. — Дата доступа : 12.01.2014.

2. Organic Agriculture Worldwide [Electronic resourse]. — Mode of access : http:// www.organic-world.net. — Date of access : 21.12.2013.

3. Гануш, Г. И. Три грани успеха. Экономическая, социальная и экологическая эффективность сельского хозяйства / Г. И. Гануш, И. А. Грибоедова // Беларуская думка. — 2013. — № 1. — С. 77–87.

4. Органическое сельское хозяйство в Европе успешно развивается, и даже кризис не затормозил его рост // Белорусский зеленый портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://old.greenbelarus.info. — Дата доступа : 13.01.2014.

5. Хоменчук, А. В. Перспективы производства экологически безопасной продукции в Республике Беларусь / А. В. Хоменчук // Современная экономическая модель. Проблемы и перспективы : материалы Международной науч.-практ. конф. факультета экономики и управления Магнитогорского гос. университета : в 2 ч. — Магнитогорск : МаГУ, 2009. — Ч. 1. — С. 170–174.

6. Хоменчук, А. В. Государственное регулирование органического аграрного производства : зарубежный опыт / А. В. Хоменчук // Аграрная экономика. — 2010. — № 10. — С. 57–60.

7. Семенас, С. Э. Роль общественных организаций в развитии органического сельского хозяйства в Беларуси / С. Э. Семенас // Органическое сельское хозяйство Беларуси : перспективы развития : материалы Международной науч.-практ. конф. — Минск : Мэджик, 2012. — С. 71–73.

8. Есть ли в Беларуси место для органического фермера? // Белорусское сельское хозяйство [Электронный ресурс]. — Режим доступа : htpp://agriculture.by/?p=5732. — Дата доступа : 23.01.2014.

***Материал поступил в редакцию 03.09.2014.***

# Стратегия инновационного развития АПК

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

**Хоробрых Элеонора Викторовна,**
*ведущий научный сотрудник Института экономики Национальной Академии наук Беларуси, кандидат экономических наук, доцент,*
*(г. Минск, Беларусь)*

**Литвинчук Анна Анатольевна,**
*аспирантка Белорусского государственного университета, научный сотрудник Института экономики Национальной Академии наук Беларуси*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье представлен организационно-экономический механизм инновационного развития в Беларуси, его особенности, задачи государственной инновационной политики в сельском хозяйстве Республики Беларусь, стратегия развития АПК.**

**The article presents the organizational and economic mechanism of innovation development in Belarus, its features, the problem of the state innovation policy in the agriculture of the Republic of Belarus, the strategy of development of AIC.**

**Введение**. Агропромышленный комплекс (АПК) Республики Беларусь является крупным межотраслевым формированием. На его долю приходится 27 % внутреннего валового продукта, около 22 % основных производственных фондов. В отраслях АПК занято 1,5 млн человек или 30 % всех работающих в народном хозяйстве. АПК — это совокупность тех отраслей экономики, которые связаны между собой общественными отношениями по поводу производства, распределения, обмена, переработки и доставки потребителям сельскохозяйственной продукции. В нем различают пять сфер: а) отрасли промышленности, производящие средства производства для сельского хозяйства и связанных с ним отраслей; б) само сельское хозяйство; в) отрасли, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию; г) отрасли, занятые транспортировкой, хранением и реализацией конечной продукции; д) социальную инфраструктуру комплекса.

**Основная часть**. После распада Союза и управления плановой экономической системы в Беларуси и других странах СНГ произошли серьезные изменения в плане адаптации к условиях новой экономической жизни. Взятый Республикой Беларусь в начале 90-х курс на возрождение и развитие села коренным образом переломил ситуацию. Первые наиболее глубокие изменения в работе АПК начались с 1995 г.: в результате создания Республиканского фонда поддержки производителей сельхозпродукции, продовольствия и науки начался новый этап возрождения отечественной деревни, логическое продолжение которого воплотилось в Программе социально-экономического развития Беларуси на 2001–2005 гг., Программе совершенствования агропромышленного комплекса Республики Беларусь на 2001–2015 гг., Государственной программе возрождения и развития села на 2005–2010 гг., Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг., а также в 23 отраслевых программах, что позволило значительно повысить рейтинг республики на мировом рынке поставок по отдельным видам продукции.

Еще более в связи с этим укрепилась национальная продовольственная безопасность, достигнута полная самообеспеченность по стратегическим видам продуктов питания: общий

объем импорта продовольствия составляет менее 10 % от уровня его потребления [1].

Составляя только одну десятую процента от населения мира, Беларусь на мировом рынке занимает уже третье место по поставкам масла животного (более 10 %), четвертое — по объемам экспорта сыра (7 % мирового экспорта) и пятое — по сухому обезжиренному молоку (6 %) [1].

В настоящее время известность республики на мировом рынке определяется не только национальными традиционными марками — МАЗами, БелАЗами, тракторами и комбайнами, но и новыми торговыми знаками, среди которых всемирно известные бренды: «Савушкин продукт», «Молочная страна», «Бабушкина крынка», а также соответствующей высоким стандартам качественной продукцией мясокомбинатов Борисовского, Волковысского, Слонимского мясокомбинатов, рыбной продукцией СП «Санта-Бремор», кондитерской — «Коммунарки» и «Спартака» и др.

АПК Беларуси развивается в тесном взаимодействии с экономическим механизмом всей страны. Сегодня системой отечественных сельхозмашин практически полностью обеспечен технологический цикл сельхозпроизводства. За весь период реализации Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг. создана и поставлена в сельскохозяйственные организации современная высокопроизводительная техника широкого спектра: 14 049 тракторов, 4039 погрузчиков, 8368 зерноуборочных комбайнов, 2259 кормоуборочных комбайнов, 3104 комбинированных почвообрабатывающе-посевных агрегата, 6533 машины для внесения удобрений, а также другая сельскохозяйственная техника и оборудование. Все это позволило значительно повысить производительность сельскохозяйственного производства и обеспечить продовольственную безопасность страны [1].

Большие объемы инвестиций, эффект крупно-товарного производства, позволяющий более масштабным формам хозяйствования реализовывать заложенный в них потенциал, то есть закупать технику, устанавливать более производительные технологические линии, привлекать квалифицированные кадры и так далее, а также постоянный патронаж на самом высоком уровне в совокупности обеспечили существенный прогресс аграрной отрасли.

В результате можно отметить позитивную динамику перемещения сельскохозяйственных организаций АПК в разряд имеющих довольно стабильное финансово-экономическое положение.

В то же время, как свидетельствуют статистические данные, так и мнения ведущих ученых, специалистов, традиционные факторы повышения производительности труда, а также конкурентоспособность в сфере производства продуктов питания значительно исчерпала свой потенциал и проблема недостаточной эффективности, характерная для белорусской экономики в целом, имеет место и в АПК республики.

Среди барьеров, препятствующих росту конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции можно отметить следующие: высокие расходы на горюче-смазочные материалы; обострение диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и промышленные ресурсы для села; недостаток квалифицированных кадров; значительный износ основных фондов; низкий уровень материального стимулирования труда; низко производительная технология; неразвитость социальной инфраструктуры села; недостаточность господдержки и др.

Основной задачей технологического развития сельского хозяйства Беларуси Государственной программой устойчивого развития села на 2011–2015 гг. определено создание конкурентоспособного, устойчивого и экологически безопасного производства сельскохозяйственной продукции, обеспечивающего внутренние потребности страны и наращивание экспортного потенциала. К документам, детально определяющим инновационно-прорывные точки роста как Беларуси в целом, так и агропроизводства, обеспечения продовольственной стабильности в частности, также относятся: Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 г., Концепция развития и освоения нанотехнологий и наноматериалов в Республики Беларусь на период 2012–2015 гг. (проект).

В соответствии с вышеуказанными документами важнейшая задача инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. в агропромышленном комплексе — формирование устойчивой системы повышения его экономической эффективности и перехода на инновационное развитие на основе действенных мер государственного регулирования и саморегулирования производства, усиления его самоокупамости и самофинансирования, полного использования преимуществ интенсификации, специализации, ресурсосбережения и концентрации производства.

Инновационное развитие АПК — это комплексное использование факторов производства, созданных в ходе инновационного процесса,

в технологической, организационной, экономической и управленческой деятельности предприятий АПК с целью получения качественной продукции, сокращения ее потерь и повышения эффективности производства.

Экономические реформы, происходящие в Беларуси, в значительной степени затронули организационно-экономический механизм инновационного развития в сельском хозяйстве, сущность которого заключается в постоянном организационно-экономическом, техническом и технологическом обновлении сельского хозяйства, направленном на его совершенствование с учетом достижений науки, техники и мирового опыта.

Организационно-экономический механизм инновационного развития в сельском хозяйстве имеет свою специфику, обусловленную, прежде всего, особенностями агропромышленного производства, и, в частности, входящего в него сельского хозяйства. Такими особенностями являются [2]:

– в качестве главного, незаменимого средства производства выступает земля. В отличие от других средств производства она при правильном использовании не изнашивается, а сохраняет свои качества;

– в качестве специфических средств производства в сельском хозяйстве выступают живые организмы (растения и животные), развивающиеся в соответствии с биологическими законами. Экономический процесс воспроизводства переплетается с естественным, природным;

– пространственная рассредоточенность сельскохозяйственного производства; оно ведется в различных почвенно-климатических условиях, и это приходится учитывать при выборе средств механизации производственных процессов, подборе сортов сельскохозяйственных культур и пород животных, химизации и мелиорации;

– результаты сельскохозяйственного производства сильно зависит от природных условий, тогда как на промышленное производство этот фактор существенного влияния не оказывает;

– в сельском хозяйстве рабочий период не совпадает с периодом производства, что приводит к большой сезонности производства, прежде всего в растениеводстве;

– созданная в сельском хозяйстве продукция часто продолжает использоваться в самой отрасли (семена, корма, молодняк скота, органические удобрения и др.); напротив, промышленность свое основное сырье получает от предприятий других отраслей;

– высокая фондоемкость отрасли, низкая скорость оборота капитала, что делает сельское хозяйство менее привлекательным для инвестиций по сравнению с другими отраслями и объективно усиливает потребность в помощи государства;

– ценовая неэластичность спроса на сельскохозяйственные продукты; коэффициент эластичности в данном случае намного меньше единицы. Это означает, что цены на сельхозпродукцию должны понизиться на 40–50 % для того, чтобы потребители увеличили свои закупки всего лишь на 10 %. Это существенно ухудшает финансовые условия развития отрасли, требует больших усилий по стабилизации рынка.

Опыт стран с развитым интенсивным сельскохозяйственным производством свидетельствует о том, что за научно-технический прогресс в этой специфической отрасли несет ответственность все общество, потребляющее ее продукцию. Сельское хозяйство, в силу своих специфических особенностей и ограниченных организационно-экономических и технических возможностей, не может эффективно функционировать без помощи государства, которое должно не только иметь собственную инновационную политику, но и непосредственно осуществлять регулирование инновационного развития.

В связи с этим, основные направления реформирования аграрных отношений в АПК заключается не только в активизации деятельности непосредственных исполнителей инновационного развития, но и в системе определенных государственных мероприятий по активизации самого процесса.

К таким мерам относятся:

– государственная поддержка научно-инновационной сферы; постепенная переориентация органов управления от административно-управленческих функций на инновационную деятельность;

– приближение деятельности научных учреждений непосредственно к запросам производства;

– активизация функционирования организационно-экономического механизма инновационного развития по оказанию помощи сельскохозяйственному товаропроизводителю во внедрении достижений науки и техники;

– развитие специализированной информационной службы сельского хозяйства для организации многоканальной информации о научных достижениях, рекомендациях к освоению в производстве путем привлечения всех средств массовой информации (печать, радио, телевидение и др.);

– организация массовой переподготовки кадров на всех уровнях инновационного развития;

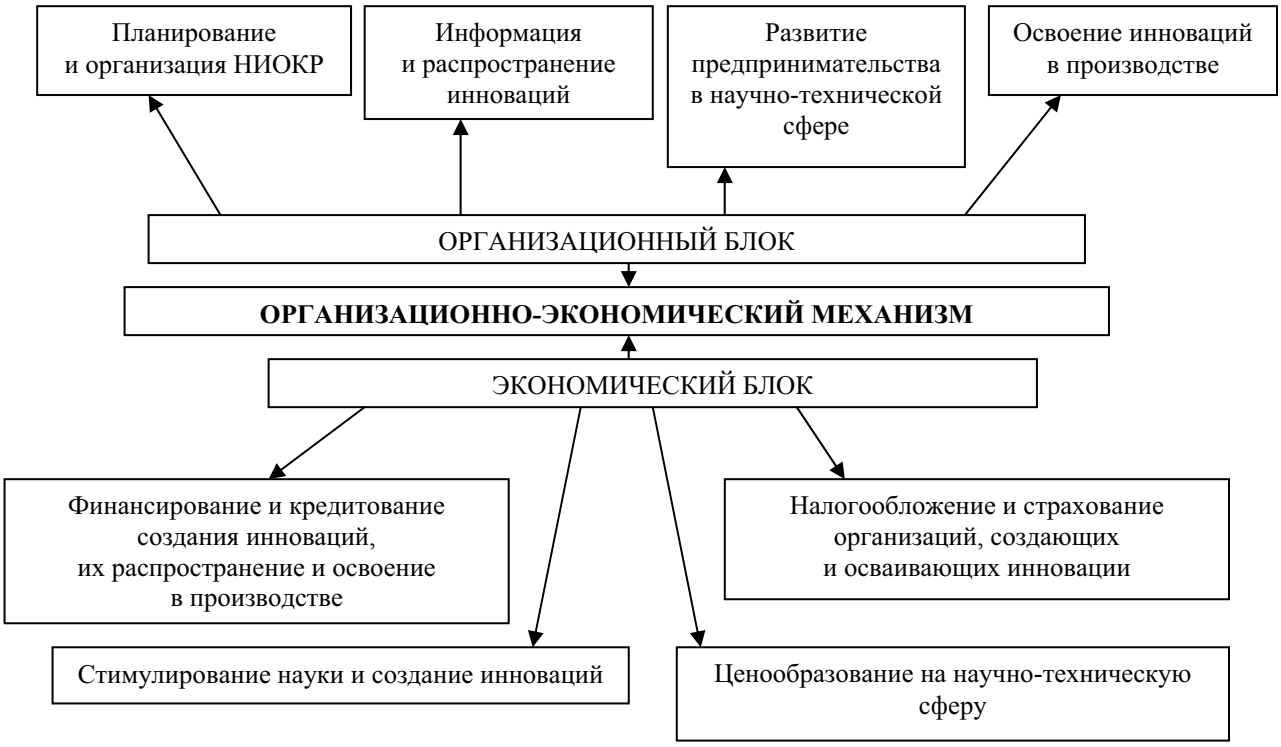



**Рис. 1** — Схема организационно-экономического механизма инновационного развития АПК

– разработка и внедрение системы экономического стимулирования дальнейшего развития инновационного процесса в АПК;

– реализация целевых государственных, отраслевых и региональных научно-технических программ;

– дальнейшее совершенствование организационных форм инновационного развития и распространение таких интегрированных формирований, как технопарки, технополисы, научно-производственные системы, инновационные центры, инновационно-консультативные центры и другие.

Только при осуществлении всего комплекса указанных мероприятий на всех уровнях может быть повышена инновационная активность в агропромышленном комплексе, направленная на ускорение выхода из кризиса, стабилизацию агропромышленного производства и создание условий для нормального развития отрасли.

Основываясь на вышеизложенном, можно построить схему организационно-экономического механизма инновационного развития отрасли (рис. 1) [3].

Существование организационно-экономического механизма, как показал опыт стран с развитой рыночной экономикой, тесно связано с инновационной политикой, необходимость формирования и реализация которой в современных условиях значительно усилилась.

Инновационная политика должна быть направлена на эффективное использование научно-технического потенциала, повышение роли отраслевой науки в подъеме экономики агропромышленного производства, обеспечение конкурентоспособности продукции и прогрессивных преобразований в сельскохозяйственном производстве.

Государственная инновационная политика в сельскохозяйственном производстве представляет собой совокупность конкретных мероприятий по установлению приоритетных инновационных процессов в отрасли, разработка и осуществление которых воздействуют на ускорение научно-технического развития агропромышленного производства. Социальное содержание инновационной политики заключается в повышении уровня использования научно-технического потенциала сельскохозяйственного производства и постепенного формирования аграрной экономики инновационного типа. По мере развития производительных сил и перехода отрасли к новым экономическим отношениям роль государственной инновационной политики значительно возрастет.

На ближайшие годы главной задачей государственной инновационной политики в сельском хозяйстве остается преодоление системного кризиса, мобилизация возможностей научно-технического потенциала отрасли для технического и технологического обновления отечественного

**Таблица 1** — Показатели, характеризующие специфику региона при определении рейтинга конкурентоспособности АПК

| Факторы конкурентоспособности | Частные показатели, используемые в модели рейтинговой оценки |
|---|---|
| **Уровень конкурентного потенциала АПК региона** | |
| **1. Техническая и сырьевая база АПК региона** | Площади сельскохозяйственных угодий, тыс. га на 1 тыс. кв. км территории |
| | Удельный вес пашни в площади сельхозугодий, коэффициент |
| | Стоимость основных фондов на 1000 занятых в АПК, млн руб. |
| | Удельный вес остаточной стоимости основных фондов в их полной учетной стоимости, % |
| **2. Трудовые ресурсы региона** | Среднегодовая численность занятых в АПК на 1000 жителей, человек |
| **3. Производственный потенциал региона** | Объем продукции АПК на 1000 занятых в отрасли, млн руб. |
| | Индексы производства продукции АПК по физическим объемам |
| **4. Инновационный потенциал региона** | Численность занятых в научных исследованиях и разработках на 1000 жителей |
| | Число организаций, выполняющих исследования и разработки на 100 организаций АПК |
| | Удельный вес исследователей с учеными степенями кандидата и доктора наук в общей численности исследователей |
| | Внутренние затраты на исследования и разработки на 1 жителя, тыс. руб. |
| **5. Инвестиционная привлекательность региона** | Удельный вес инвестиций в АПК региона в общем объеме инвестиций в АПК Республики Беларусь |
| | Удельный вес инвестиционный в основной капитал АПК в общем объеме инвестиций региона |
| | Иностранные инвестиции в экономику региона, тыс. долл. США |
| **6. Инфраструктурные факторы** | Густота автомобильных дорог с твердым покрытием |
| | Густота железных дорог общего пользования |
| **7. Совокупный потребительский спрос** | Отношение среднедушевых доходов к величине прожиточного минимума |
| | Численность населения на единицу территории региона (плотность населения) |
| **8. Уровень экономической эффективности производства** | Рентабельность основных фондов АПК |
| | Рентабельность продаж |
| | Удельный вес безубыточных организаций в общем числе организаций АПК |
| **Благоприятность условий для развития конкурентного потенциала АПК региона** | |
| **9. Политические условия (авторитарность местной власти)** | Удельный вес числа голосов, подданных на последних выборах за действующего губернатора в общей численности голосовавших |
| | Процент явки избирателей (по результатам последних выборов губернаторов) |
| **10. Тенденции экономического развития** | Внутренний региональный продукт, произведенный АПК на 1000 человек населения |
| **11. Финансовые (налоговые) условия** | Доходы консолидированных бюджетов областей на 1000 человек населения |
| **12. Социальные условия (уровень)** | Удельный вес населения со среднедушевым доходом выше прожиточного минимума для данного региона в общей численности населения |
| | Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения |
| | Площадь жилищ, приходящаяся в среднем на 1 человека |
| **13. Криминальные условия** | Число зарегистрированных преступлений на 10 000 человек населения |
| | Удельный вес убийств и покушений на убийство в общем числе преступлений |
| **14. Экологические условия** | Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящие от стационарных источников |

Окончание таблицы 1

| Факторы конкурентоспособности | Частные показатели, используемые в модели рейтинговой оценки |
|---|---|
| **15. Развитость основных институтов рыночной экономики** | Наличие на территории региона основных институтов рыночной экономики межрегионального значения (территориальных органов Министерства РБ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, окружных арбитражных судов и т.п.) |
| **16. Программно-целевые факторы** | Объем финансирования АПК из бюджетов областей |
| | Удельный вес расходов на целевое финансирование АПК региона в общих расходах консолидированного бюджета субъекта Республики Беларусь. |

**Рис. 2** — Взаимосвязь качества, конкурентоспособности товара и конкурентоспособности организации АПК

сельского хозяйства при соблюдении следующих основных принципов:

– признания на всех уровнях (от правительства до конкретного товаропроизводителя) приоритетности инновационного развития как основы эффективного функционирования отрасли;

– научной обоснованности всех решений и практических действий по реализации инновационной политики и развитию инновационных процессов в АПК;

– интеграции научной, научно-технической и образовательной деятельности в ходе реализации организационного механизма инновационного развития в сельском хозяйстве;

– ориентация на четкую организованность инновационного развития и их высокую результативность в производстве.

Для последовательного соблюдения указанных принципов необходима разработка продуманной, отвечающей современным требованиям социально-экономической стратегии развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь по инновационному пути, включающей конкурентную стратегию и связанную с нею ценовую, марочную и брендовую. Для разработки конкурентной стратегии требуется прежде всего, выделить влияющие факторы конкурентоспособности и определить перечень показателей, характеризующих специфику при определении рейтинга конкурентоспособности АПК (таблица 1) [4].

Конкурентоспособность объектов, по которым невозможно количественно измерить их полезный эффект или совокупные затраты за жизненный цикл, можно определить на основе их экспериментальной проверки в условиях потребления, результатов пробных продаж либо применения и других методов.

По нашему мнению, схема взаимосвязи качества, конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности организации АПК, может быть представлена в следующем виде (рис. 2).

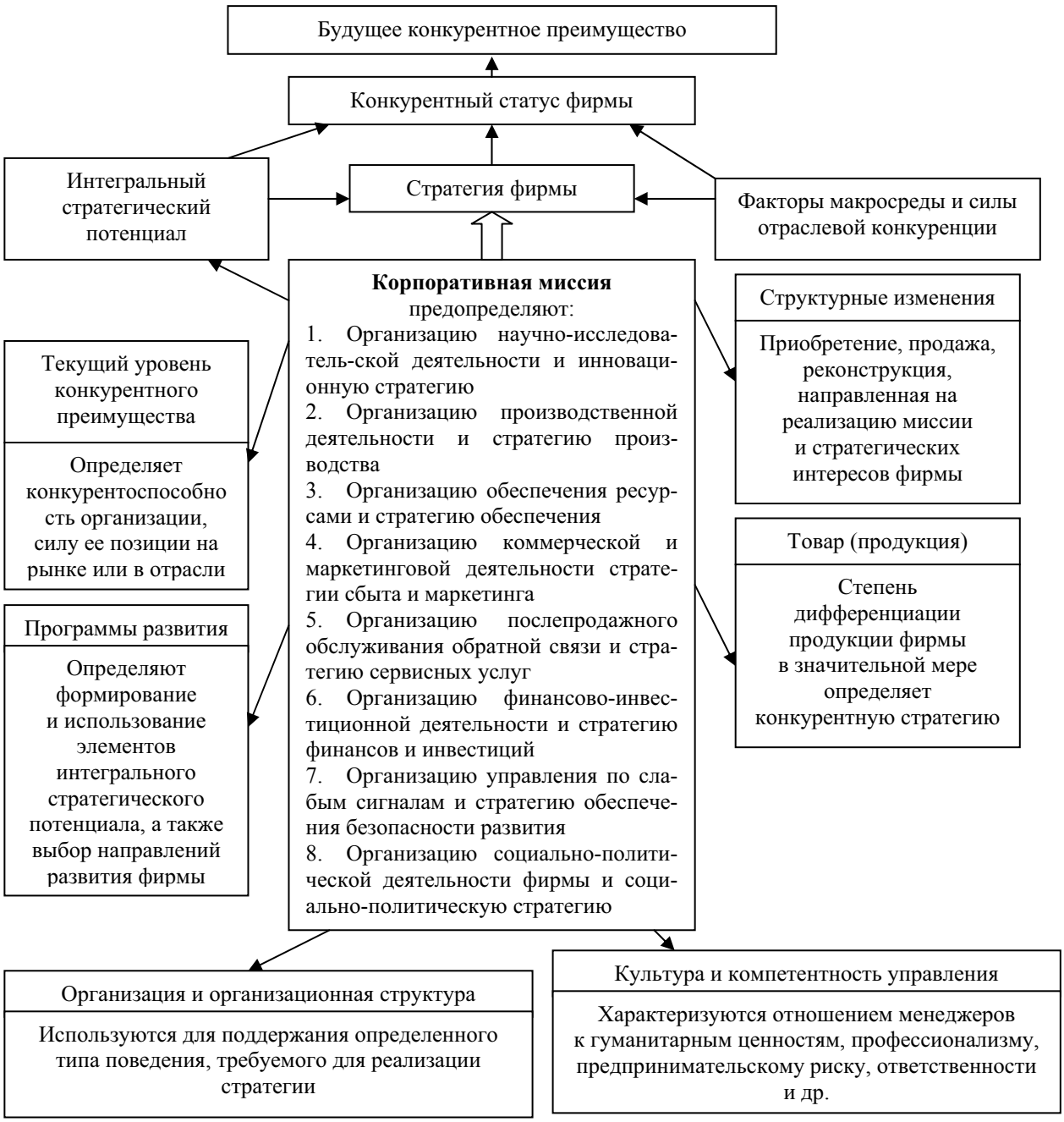



**Рис. 3** — Система факторов, влияющих на формирование стратегии, конкурентного статуса и конкурентных преимуществ организации

Проведенное исследование позволяет предложить систему факторов, влияющих на формирование стратегии субъекта единичного уровня хозяйствования, приведенную в виде рис. 3 [5].

В условиях конкуренции основной целью организации является достижение, поддержание и развитие конкурентного преимущества, в связи с чем конкурентная стратегия предполагает:

– исследование конкурентной внешней среды, определяемой факторами макро- и мезосреды, анализ и обработку информации о внешней среде;

– формирование продуктово-рыночной стратегии субъекта хозяйствования;

– формирование интегрального стратегического потенциала, а также распределение и использование ресурсов между различными направлениями деятельности хозяйствующего субъекта для обеспечения создания и развития его конкурентного преимущества на основе максимизации эффектности;

– взаимодействие с рынками факторов (ресурсов) производства, направленное на создание и поддержание конкурентного преимущества;

**Таблица 2** — Основные принципы стратегии конкурентного преимущества организации

| Предмет | Содержание | Предметная область |
|---|---|---|
| Основы возникновения конкурентного преимущества | Инновации | Нововведения, улучшения, перемены в самом широком смысле: в научной и исследовательской областях, в производственной и коммерческой деятельности, в области организации и управления и т. д. |
| Источники и сфера возникновения конкурентного преимущества | Любые виды деятельности в общей системе создания ценностей | Обеспечивающая, функциональная и управляющая подсистема менеджмента организации: все виды деятельности и связей как внутренние, так и внешние — с субъектами системы создания ценностей в условиях взаимодействия микро-, мезо- и макросреды фирмы |
| Способ поддержания конкурентного преимущества | Непрерывные улучшения | Непрерывные нововведении, перемены и улучшения как самих конкурентных преимуществ, так и их источников в направлении преимуществ более высокого порядка, более длительного и эффективного действия (производительного, экономического), в наименьшей степени поддающихся копированию |
| Способ реакции на изменения | Адаптивное управление по слабым сигналам | Выработка и реализация мер управленческого регулирования, основанная на непрерывном упорядочивании слежении за параметрами внешней и внутренней среды, характеризующими степень благоприятствования условий для реализации оптимальной конкурентной стратегии |
| Подход к укреплению и развитию конкурентного преимущества | Расширение и глобализация сферы влияния | Подход к стратегии поддержания и развития конкурентного преимущества фирмы должен носить глобальный характер (организация-кластер, стратегическая группа – отрасль – национальная экономика – мировая экономика) и предполагать координацию и интеграцию различных видов деятельности и взаимосвязей в глобализованных масштабах системы создания ценностей |

– взаимодействие с субъектами отраслевой конкуренции, направленное на получение и удержание конкурентного преимущества и повышение конкурентного статуса организации;

– формирование эффективной ценовой политики как средства реализации конкурентных преимуществ организации и обеспечения ее высокого конкурентного статуса на рынке (в отрасли).

Оптимальная конкурентная стратегия субъекта хозяйствования должна предусматривать такое сочетание целей и средств их достижения, чтобы достижение одних целей и, соответственно, использование для этого определенных ресурсов, не ухудшало процессы и результаты достижения всех других стратегических целей. Исходя из этого, можно сделать вывод, что стратегия должна быть направлена на поддержание субъекта хозяйствования в эффективном состоянии.

При этом следует отметить, что современная стратегия развития агропромышленного комплекса должна учитывать актуальные тенденции развития экономики, нестабильность и неопределенность внешней среды и производственную специализацию конкретного региона. При этом повышение конкурентоспособности отрасли требует разработки и реализации комплекса мер на государственном (макроэкономическом), региональном и единичном уровнях хозяйствования.

Основные меры государственного регулирования, призванные способствовать повышению конкурентоспособности отрасли на данном уровне, касаются большей частью изменения условий для развития и использования конкурентного потенциала: уменьшение количества налогов, снижение налоговых ставок, введение налоговых льгот; улучшение условий кредитования товаропроизводителей на основе снижения ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь; усиление экологических норм, реализации мер по их выполнению; повышение уровня социальной защиты населения; совершенствование правовых основ функционирования государства; повышение эффективности внешнеэкономической деятельности, в частности, изменение таможенного законодательства, стимулирующее экспорт готовой продукции.

Реализация предложенных мер основывается на принципах представленных в табл. 2 [6].

Исходя из вышеизложенного, и учитывая предложения ряда российских и зарубежных авторов разработана структурная схема процесса разработки и реализации стратегии развития АПК применительно к Республике Беларусь, представленная на рис. 4 в виде логической последовательности управленческих процессов, состоящая из шестнадцати этапов [5, 6, 7, 8].

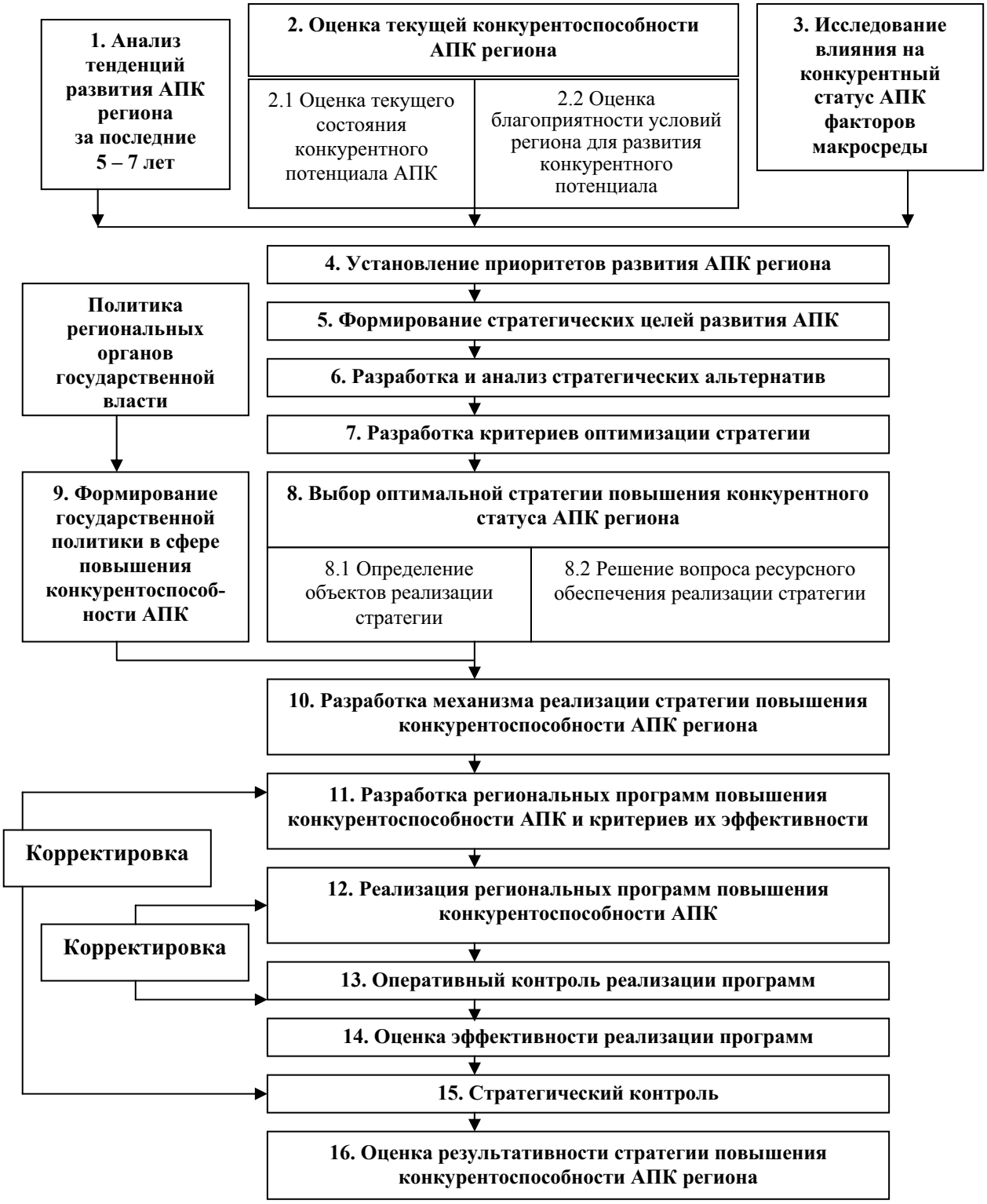



**Рис. 4** — Этапы разработки и реализации стратегии повышения конкурентоспособности АПК Республики Беларусь

*Этап 1. Анализ тенденций развития АПК региона* ставит основной задачей выявление особенностей, закономерностей развития, а также оценку текущего состояния отраслей агропромышленного комплекса. В ходе анализа исследуется уровень развития агропромышленного комплекса республики в целом, его место в экономике народного хозяйства Республики Беларусь; оценивается воздействие на развитие отрасли государственной инвестиционной и региональной политики; выявляются основные проблемы развития, определяются их причины.

*Этап 2. Оценка конкурентоспособности АПК региона.* Конкурентоспособность агропромыш-

ленного комплекса региона определяется на основе рейтинговых оценок уровня конкурентного потенциала отрасли региона и уровня благоприятности условий для дальнейшего развития.

*Этап 3. Исследование влияния на конкурентоспособность АПК факторов макросреды*, проводится по следующим основным направлениям: нормативно-правовая сфера (нормативно-правовые документы Президента и Правительства Республики Беларусь; концепции, программы, особенно в отношении рассматриваемого региона; налоговое, банковское, валютное, таможенное, бюджетное законодательство); экономическая сфера (экономическая и агропромышленная политика государства, прогнозы развития экономики страны, отдельных отраслей, регионов; государственные программы; тенденции изменения основных макроэкономических индикаторов); научно-техническая сфера (состояние и тенденции научно-технического развития; динамика обновления продукции, техники, технологий; развитие инновационных процессов в АПК); социальная сфера (темпы прироста, возрастная структура, образовательный уровень населения; особенности культурного уклада общества; нравственные и религиозные нормы); государственно-политическая сфера (цели и задачи функционирующего правительства; деятельность государственных учреждений, влиятельных групп общественности, оказывающих влияние на региональное развитие).

*Этап 4. Установление приоритетов развития АПК* осуществляется путем разработки оптимальной структуры агропромышленного производства и поиска перспективных направлений развития отрасли на основе обобщения результатов ретроспективного анализа тенденций развития отраслей АПК региона с учетом текущего состояния их конкурентоспособности и благоприятности условий для ее дальнейшего повышения.

*Этап 5. Формирование стратегических целей АПК* региона должно исходить, прежде всего, из системы целей стратегии социально-экономического развития страны и аграрной политики государства.

*Этап 6. Разработка и анализ стратегических альтернатив* предполагает поиск различных вариантов достижения поставленных целей развития АПК региона и оценка этих вариантов с позиций текущего конкурентного потенциала, благоприятности условий региона для его дальнейшего развития, а также влияния факторов макросреды. Варианты развития следует рассматривать в разрезе отдельных отраслей АПК по различным объектам (организациям, управляющим компаниям). За счет выбора отраслей с различными стадиями жизненного цикла и различными во времени колебаниями спроса на продукцию возможна оптимизация стратегии развития АПК региона по различным критическим параметрам.

*Этап 7. Разработка критериев оптимизации.*

Рекомендуется использовать следующие приоритеты выбора оптимальной стратегии из ряда альтернативных: согласованность целей, направлений и этапов стратегии повышения конкурентоспособности АПК с целями, направлениями и этапами общей стратегии развития региона и отрасли на общегосударственном уровне; внутренняя сбалансированность стратегии повышения конкурентоспособности АПК; соответствие выбранной стратегии факторам макроокружения; соответствие выбранной стратегии достигнутому уровню конкурентного потенциала АПК региона и существующим условиям для его дальнейшего развития; реализуемость стратегии с учетом имеющихся ресурсов и возможностей их дополнительного привлечения; приемлемость уровня риска и возможные финансовые последствия; экономическая эффективность и социальные результаты реализации стратегии повышения конкурентоспособности АПК.

*Этап 8. Выбор оптимальной стратегии повышения конкурентоспособности АПК* предполагает поиск наиболее эффективных путей достижения стратегических целей: повышения конкурентного статуса АПК, улучшения финансового состояния единичных субъектов хозяйствования, уменьшения степени дотационности бюджета субъекта республики, роста реальных доходов населения. Выбор осуществляется в двух аспектах: установление стратегических объектов и разработка стратегии формирования ресурсов.

*Этап 9. Формирование государственной политики в сфере повышения конкурентоспособности АПК* осуществляется на основе текущей политики органов государственной власти республики и представляет собой комплекс принципов, методов и мероприятий органов власти по регулированию процессов, направленных на повышение конкурентного потенциала АПК и улучшение условий для дальнейшего развития.

На данном этапе необходимо уделить особое внимание решению следующих задач: проведение мониторинга конкурентного потенциала АПК региона и условий для его дальнейшего развития; проведение мониторинга инвестиционной деятельности в агропромышленных организациях и управляющих компаниях региона; систематиза-

ция информации об инвесторах и о соискателях инвестиций; создание эффективных механизмов мобилизации и концентрации финансовых ресурсов для реализации программ повышения конкурентоспособности АПК региона; содействие привлечению частных отечественных и зарубежных инвестиций в АПК региона; систематизация данных о научно-технических разработках, предлагаемых к внедрению в организациях АПК региона, финансовая поддержка на конкурсной основе наиболее перспективных разработок, способствующих повышению конкурентоспособности продукции, снижению производственных затрат, получению экологического эффекта; обеспечение их апробации и внедрения; обеспечение участия региона в республиканских целевых программах по реализации аграрной политики государства; разработка региональных нормативно-правовых и законодательных актов, регулирующих различные стороны деятельности организаций АПК и направленных на стимулирование их деятельности (прежде всего, в сфере инвестиционной, налоговой, таможенной политики); формирование благоприятного имиджа АПК региона.

*Этап 10. Разработка механизма реализации стратегии повышения конкурентоспособности АПК региона* предполагает определение ресурсных источников, форм и методов их мобилизации и размещения, инструментов и рычагов воздействия на процессы, направленные на выполнение поставленных задач повышения конкурентоспособности АПК региона в интересах достижения поставленных целей. Механизм реализации стратегии должен включать экономические, административные и социально-психологические методы управления, а также систему обеспечения действия этих методов: формирование новых организационных структур, внедрение новых принципов управленческой культуры, создание системы стратегического контролинга и т. п. Следует выделять следующие блоки механизма реализации стратегии развития АПК региона: нормативно-правовой, институциональный, бюджетный, финансовый, ресурсный, кадровый, информационный, инновационный.

*Этап 11. Разработка региональных программ повышения конкурентоспособности АПК и критериев их эффективности* предполагает конкретизацию стратегии в форме тактического управления путем формирования программ и портфеля проектов. Программы должны включать конкретные мероприятия по достижению целей стратегии развития АПК.

*Этап 12. Реализация региональных программ повышения конкурентоспособности АПК* предполагает решение следующих задач: непосредственное осуществление мероприятий программ в соответствии с календарными графиками; финансовое управление и организационное обеспечение процесса реализации программ; подготовка проекта программ на следующий период.

*Этап 13. Оперативный контроль реализации программ* включает контроль и анализ результатов выполнения программ и оперативное внесение корректирующих изменений по ходу реализации мероприятий программ.

*Этап 14. Оценка эффективности реализации программ* осуществляется по системе экономических и социальных критериев, характеризующих полученные результаты: степень достижения целей программы; эффективность программы (бюджетный, коммерческий, социальный эффект) и промежуточные результаты (увеличение объема выпуска продукции, увеличение прибыли, создание рабочих мест и т. п.); ресурсные затраты.

*Этап 15. Стратегический контроль* предполагает оценку степени достижения поставленных стратегических целей и выработку корректирующих мер по ходу реализации стратегии.

*Этап 16. Оценка результативности стратегии повышения конкурентоспособности АПК* осуществляется на основе оценок эффективности программ и позволяет определить общую экономическую эффективность и социальные результаты стратегии на основании сравнительного анализа планируемых и достигнутых целевых нормативов развития АПК региона.

**Заключение**. Коренное изменение экономической обстановки в стране требует новых подходов к методам обеспечения стабильности экономической системы и закладки основы экономического роста таких системообразующих отраслей народного хозяйства, как агропромышленный комплекс. Управление конкурентоспособностью субъектов всех уровней хозяйствования в современных условиях должно стать основным элементом государственной аграрной политики, поэтому данная проблема требует особого внимания и необходимости превращения в постоянный участок работы, результаты которой целесообразно сделать составляющей частью информационной базы принятия управленческих решений по вопросам акционирования, финансирования, кредитования, инновационной и технической политики в АПК.

**Литература**

1. Червяков, А.А. Эффективность агропроизводства Республики Беларусь – индикатор его конкурентоспособности на мировых рынках/ А.А. Червяков, И.А. Грибоедова и др. // Экономический бюллетень. — НИЭИ Минэкономики РБ. — № 9. — 2012.

2. Гохберг, Л.М. Национальная инновационная система России в условиях «Новой экономики» // Вопросы экономики. 2003. — № 3

3. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России / под ред. И.Г. Ушачева, И.Т. Трубилина и др. — М.,: Колос, 2007

4. Минниханов, Р.Н. Организационно-экономические основы развития инновационных процессов в АПК. — М.,: Изд. МСХА, 2000

5. Теория и механизм инноваций в рыночной экономике: под ред. Ю.В. Яковца. — М: Международный фонд Н.Д. Кондратьева, 1997

6. Яковец, Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. — М.: Экономика, 2004

7. Барышева, Г. Инновационная модель развития региона (на примере Томской области) // Экономист. — 2002. — № 11.

8. Дулисова, И.Л. Конкурентоспособность фирмы и конкурентоспособность товара. — Иваново: ИВГУ, 2000.

9. Липсиц, И. Конкурентная стратегия фирмы/ И. Липсиц, А. Нещадин // Вопросы экономики, 2000. — № 9

10. Портер, М. Конкуренция : пер. с англ.: Уч. Пособие. — М.: Изд. Дом «Вильяме», 2001.

***Материал поступил в редакцию 29.08.2014.***

# Развитие отраслей экономики Нигерии как условие укрепления продовольственной безопасности

**Одоко Дан,**
*аспирант кафедры менеджмента*
*Белорусского национального технического университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье дана оценка состояния и развития отраслей экономики Нигерии с обоснованием вывода об их успешном развитии как залоге укрепления продовольственной безопасности страны.**

**The paper presents structure of Nigeria economy and branches of its development.**

Исследование состояния и структуры народного хозяйства Нигерии позволило выявить значительный экономический потенциал, которым обладает страна. В первую очередь, это обусловлено наличием больших запасов углеводородов и иных полезных ископаемых. Нефтегазовый сектор является основой формирования национального богатства, а текущее состояние горнодобывающей промышленности свидетельствует о наличии больших резервов ее развития в перспективе.

Нефтяной сектор, играя важную роль как в экономике страны в целом, так и во внешней торговле в частности, оттеснил на второй план традиционные экспортные виды сельскохозяйственной продукции (какао-бобы, пальмовое масло, хлопок, арахис). Экспорт сырой нефти наряду с природным газом обеспечивает 90 % валютных поступлений ежегодно, являясь источником финансирования до 20 % всех инвестиций в государственном секторе. Благодаря развитию нефтяной промышленности Нигерия преодолела хронический дефицит платежного баланса, который, как и в большинстве африканских стран, характеризовался отрицательным сальдо.

В настоящее время в стране эксплуатируется свыше 80 месторождений нефти, сконцентрированных в шести штатах в основном в дельте реки Нигер. Кроме того, ведутся исследования 158 месторождений, возобновлены исследования в штатах Анамбра и Бенуэ. Разведку, переработку и сбыт нефти контролирует Нигерийская национальная нефтяная корпорация — НННК (Nigerian National Petroleum Corporation — NNPC). Основные нефтедобывающие компании созданы с участием иностранного капитала: Shell, ExxonMobil, Agip, TotalFinaElf, Chevron Texaco. В стране функционируют три нефтеперерабатывающих завода в городах Варри, Кадуна и Порт-Харкорт. Нефтеперерабатывающие заводы Порт-Харкорт и Варри занимаются переработкой сырой нефти легких сортов с низким содержанием олефинов и серы. «Легкая» нефть обладает повышенной ценностью в связи с высоким выходом светлых нефтепродуктов, таких как бензин и дизельное топливо. Нефтеперерабатывающий завод в г. Кадуна осуществляет переработку «тяжелой» нефти, характеризуемой высоким выходом смазочных масел.

В целях борьбы с незаконными врезками в нефтепроводы и воровством нефти следует:

– разработать систему правовой ответственности за незаконную нефтедобычу;

– создавать новые рабочие места, в особенности для молодежи;

– усилить внедрение экологических мероприятий по защите окружающей среды;

– усилить прозрачность деятельности Нигерийской национальной нефтяной корпорации, осуществлять постоянный мониторинг и контроллинг финансовой отчетности организации;

– повсеместно внедрять безопасные условия труда и обязывать к соблюдению требований техники безопасности;

– осуществлять подготовку необходимых специалистов для повышения эффективности функционирования нефтяного сектора;

– разработать мероприятия по образовательному и профессиональному развитию персонала предприятий отрасли.

Так как именно за счет налоговых и валютных поступлений от реализации нефтепродуктов формируется государственный бюджет, средства которого используются в том числе и на импорт продовольствия, обеспечение прозрачности финансовой отчетности НННК позволит контролировать своевременное формирование бюджета в необходимом объеме и станет одним из основных методов борьбы с коррупцией в отрасли.

Следует учитывать, что потери доходов от добычи и реализации нефти связаны не только с ее хищением, но и с появлением новых конкурентов в связи с открытием и разведкой новых месторождений по всему миру.

Газовая промышленность наряду с нефтяным сектором занимает одну из центральных позиций в экономике Нигерии. По разведанным запасам природного газа Нигерия занимает первое место в Африке (более 180 трлн куб. футов), по объему его экспорта — седьмое место в мире, основная часть которого приходится на Европейский союз [3]. К основным проблемам функционирования газовой промышленности относятся:

– недостаточное количество специализированных добывающих предприятий;

– состояние инфраструктуры не соответствует потребностям сектора;

– перебои в поставках газа негативно сказываются на отечественных электростанциях, работающих на этом виде топлива;

– использование метода открытой добычи газа, в связи с чем значительная его доля сгорает в факелах.

Ключевыми направлениями развития газового сектора являются его либерализация и диверсификация, а также построение современной инфраструктуры. Периодически выдвигаемые правительством страны предложения по национализации газодобывающих предприятий могут негативно сказаться на состоянии отрасли и перспективах ее дальнейшего развития как по причине коррупции, так и в связи с возможными потерями торговых контрактов с иностранными компаниями. Отсутствие хорошо развитой отечественной системы логистики будет препятствовать бесперебойному экспорту сжиженного газа. Кроме того, совершенствование существующих технологий добычи сухого природного газа и внедрение инновационных технологий, а также расширение масштабов отрасли (путем увеличения мощностей по добыче на эксплуатируемых месторождениях и разработки новых источников) невозможно без активного равноправного взаимовыгодного сотрудничества с другими странами и международными компаниями.

**Металлургическая промышленность**. Несмотря на наличие в Нигерии богатых месторождений полезных ископаемых — каменного угля, каменной соли и фосфоритов, железной, оловянных, ниобиевых и танталовых руд, а также нерудного минерального сырья, — их добыча производится в основном незаконно, т. к. страна не имеет необходимых крупных горнодобывающих предприятий [2]. Государство тратит немалые средства на импорт продукции, произведенной из данных полезных ископаемых. Следовательно, указанные природные ресурсы являются огромным потенциальным источником дохода для нигерийского бюджета и одним из факторов технологического развития экономики страны.

Другими словами, строительство предприятий горнодобывающей и металлургической промышленности будет способствовать развитию машиностроения, в т. ч. сельскохозяйственного, что создаст возможность нигерийским фермерам и аграрным предприятиям приобретать технику и оборудование отечественного производства.

**Строительство**. Строительная отрасль в Нигерии занимает стратегическое значение в экономике с точки зрения возведения предприятий промышленности и наращивания жилого фонда. Кроме того, данный сектор народного хозяйства считается одним из главных источников активизации процесса по выходу любой экономики из кризисного состояния, предоставляя новые рабочие места, наращивая валовой внутренний продукт и формируя государственный бюджет.

Для сельского хозяйства важнейшая роль строительной отрасли заключается в возведении складских помещений и баз хранения продукции, предприятий перерабатывающей промышленности, водозащитных сооружений и ирригационных систем, дорожно-транспортной сети и иных объектов производственной инфраструктуры.

**Образование и наука**. Тенденции развития образования и науки в Нигерии характеризуются ростом количества университетов и научных институтов, числа студентов, преподавателей и научных сотрудников, в т. ч. имеющих ученые степени и звания. Повышается уровень преподавания и подготовки студентов. В последнее время в тематике и структуре научных исследований произошла переориентация на решение проблем местного характера: на первое место выходят экология, паразитология, ветеринария, микробиоло-

гия, тяжелая промышленность, увеличился интерес к генной инженерии, медико-биологическим объектам и крупным экосистемам [1].

Тем не менее до сих пор остаются нерешенными проблемы повышения качества образования, отсутствия четкого государственного механизма его регулирования, нехватки учебных корпусов и лабораторий, низкого уровня оплаты труда профессорско-преподавательского состава, коррупции в образовательной системе.

С практической точки зрения, повышение уровня и эффективности национальной системы высшего образования и науки должно осуществляться путем роста профессиональной и социальной активности студентов и ученых, расширения их участия в деятельности международных организаций, конференциях, симпозиумах и встречах, активного внедрения в образовательный процесс современных технологий и инноваций, повышения компьютеризации и расширения доступа в Интернет, развития дистанционного обучения.

При реализации макроэкономической политики следует избегать угрозы оттока из экономики страны иностранных инвестиций, что неизбежно приведет к массовой ликвидации многих предприятий, резкому росту безработицы и гиперинфляции, девальвации. Значительный рост потребительских цен существенно снизит возможности населения приобретать продукты питания, что в итоге приведет к обострению продовольственной проблемы и кризису экономики.

С другой стороны, свободный приток в экономику капитала может создать проблемы для развития среднего класса населения в условиях слабости национального частного предпринимательского сектора. Решением этой проблемы станет создание экономического и законодательного ограничения доступа иностранных предпринимателей в отдельные сектора и отрасли экономики, что, однако, не должно идти вразрез с процессами либерализации в народном хозяйстве Нигерии.

В процессе разработки мер по развитию отраслей экономики Нигерии нами получены следующие результаты: разработаны мероприятия по совершенствованию основных отраслей экономики Нигерии — нефтегазового сектора, металлургической промышленности, строительства, образования и науки. Комплекс организационно-экономических и правовых мер по развитию нефтегазового сектора предполагает: дальнейшее наращивание объемов добычи и экспорта углеводородов; разработку действенных мер правовой ответственности за незаконную добычу нефти; строительство нефтеперерабатывающих предприятий с использованием средств государственного бюджета и с привлечением иностранных инвестиций; углубление и расширение подготовки узких специалистов в сфере нефтегазовой промышленности; развитие международного сотрудничества в сфере обмена опытом, знаниями и технологиями. Наращивание экспортных поставок углеводородов позволит продолжить рост валового внутреннего продукта, повысит уровень доходов населения, а развитие собственной нефтепереработки станет ключевым фактором снижения импортозависимости Нигерии от товаров данной сферы, в первую очередь топлива. Немаловажным является обеспечение финансовой прозрачности деятельности Нигерийской национальной нефтяной компании в связи с выявленными фактами укрытия доходов и неуплаты налогов в значительном размере.

Развитие строительства увеличит производственные мощности многих промышленных предприятий и целых отраслей, в частности металлургической; создаст современную производственную и социальную инфраструктуру, в особенности в сельской местности (складские помещения и базы хранения продукции, водозащитные сооружения и ирригационные системы, дорожно-транспортную сеть). Мероприятия по совершенствованию системы образования и науки позволят увеличить количество учебных корпусов; повысить оснащенность современным оборудованием для исследований, уровень оплаты труда профессорско-преподавательского состава; снизить и в дальнейшем искоренить коррупцию в данной сфере и др. Итогом внедрения мероприятий станет повышение уровня образования населения, наукоемкости экономики и конкурентоспособности отечественной продукции, а также усиление и расширение участия страны на мировом рынке технологий и труда.

Комплекс мероприятий по развитию производственной инфраструктуры АПК Нигерии включает в себя: строительство дорог, ирригационных сооружений и дамб, расширение энергетического покрытия регионов, наращивание имеющихся и возведение новых складских мощностей; внедрение современных маркетинговых средств; развитие мобильной связи и обеспечение доступа в Интернет. Строительство предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья и продовольствия позволит увеличить внутреннее производство продуктов питания и постепенно сокращать продовольственную импортозависи-

мость. Важную роль играет трансформация экономики на принципах либерализации, которые ориентированы на рост добычи углеводородов и твердых полезных ископаемых, обеспечение прозрачности финансовой отчетности горнодобывающих предприятий, расширение и усиление внешнеэкономического и внешнеторгового взаимовыгодного сотрудничества Нигерии с зарубежными странами, в первую очередь с целью привлечения инвестиций, знаний и технологий. Благодаря реализации вышеуказанных мер АПК Нигерии в дальнейшем будет успешно развиваться, а также повысится продовольственная безопасность страны.

**Литература**

1. Кананыхина, К. С. Состояние научно-образовательного комплекса в современной Нигерии // Ярославский хронограф : доклады науч. конф., посв. 20-летию ист. фак. ЯрГУ им. П. Г. Демидова / отв. ред. В. В. Дементьева, Ю. Ю. Иерусалимский. — Ярославль : ЯрГУ, 2008. — С. 45–51.

2. Полезные ископаемые Нигерии [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://geology.by/geoconference/geotectonic/530-2008-11-24-11-16-58.html. — Дата доступа : 15.05.2013.

3. ТОП-10 газовых империй мира [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.franchexpert.ru/node/194. — Дата доступа : 02.03.2014.

***Материал поступил в редакцию 08.09.2014.***

# Инновационная деятельность в информационных системах сферы сервиса

**Шаманская Елена Владимировна,**
*кандидат педагогических наук,*
*доцент кафедры автоматизированных информационных систем управления*
*Старооскольского технологического института им. А.А. Угарова*
*(г. Старый Оскол, Россия)*

**В рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних. Инновация как экономическая категория отражает наиболее общие свойства, признаки, связи и отношения производства и реализации нововведений. В качестве инновации в сфере услуг выступает результат инновационной деятельности (сервисный продукт, технология или ее отдельные элементы, новая организация сервисной деятельности и др.), который способен более эффективно удовлетворять общественные потребности.**

**In a market economy, innovations are an effective means of competition, as are creating new demands for lower production costs, an influx of investment, to improve the image(rating) manufacturer of new products to the discovery and conquest of new markets, including foreign. Innovation as an economic category, reflects the most General properties, attributes, relationships, and the relations of production and implementation of innovations. As innovation in services is the result of innovation activity ( service product, technology, and others)that can more effectively meet social needs. including external.**

Современный научно-технический прогресс немыслим без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности. Инновационная деятельность, по мнению А. Г. Цветкова, это комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования [8]. Результатом инновационной деятельности являются новые или дополнительные товары/услуги или товары/услуги с новыми качествами.

Также инновационная деятельность может быть определена как деятельность по созданию, освоению, распространению и использованию инноваций.

Инновационная деятельность — это деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшение качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежных рынках, предполагающая целый комплекс научных, технических, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям [1].

Различают несколько видов инноваций, в т. ч. информационные, которые решают задачи рациональной организации информационных потоков в сфере научно-технической и инновационной деятельности, повышения достоверности и оперативности получения информации. Существует множество классификаторов инноваций, предлагаемых отечественными и зарубежными авторами. Среди них такие известные зарубежные специалисты в области экономики и менеджмента как Й. Шумпетер, И. Ансофф и П. Друкер. В отечественной литературе по инновациям можно выделить классификации, предложенные А. Н. Цветковым, П. Н. Завлиным и А. В. Васильевым, В. В. Горшковым и Е. А. Кретовой, Э. А. Уткиным, Г. И. Морозовой и Н. И. Морозовой, А. И. Пригожиным и др.

В Научно-исследовательском институте системных исследований (РНИИСИ) разработана

расширенная классификация инноваций с учетом сфер деятельности предприятия: технологические; производственные; экономические; торговые; социальные; инновации в области управления.

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних. Инновация как экономическая категория отражает наиболее общие свойства, признаки, связи и отношения производства и реализации нововведений. Сущность инновации проявляется в ее функциях. Функции инновации отражают ее назначение в экономической системе государства и ее роль в хозяйственном процессе. Особую роль играют инновации в повышении конкурентоспособности предприятий.

Получение предпринимателем прибыли за счет реализации инновации прямо соответствует основной цели любой коммерческой организации. Прибыль служит стимулом для предпринимателя для внедрения новых инноваций; побуждает его постоянно изучать спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять современные методы управления финансами. Все вместе это составляет содержание стимулирующей функции инновации.

Инновационная деятельность на современном этапе становится одним из важнейших системных факторов экономического роста, конкурентоспособности отечественной продукции, обеспечения безопасности страны. Рыночные принципы хозяйствования определяют решения проблем развития инновационной деятельности и формирования научно-технического потенциала страны, позволяющего перейти к инновационному типу экономического развития.

Для решения экономических аспектов финансирования инновационной деятельности создаются венчурные фонды.

Оформление относительно разрозненных научных взглядов в достаточно целостную теорию инноватики произошло во второй половине XX в. До этого преобладала точка зрения, рассматривающая технический прогресс в качестве случайного процесса. Важную роль в становлении этой теории сыграли крупные технические проекты, реализация которых потребовала проведения научных исследований всех уровней: от фундаментальных до прикладных [2].

Термин и понятие «инновации» как новой экономической категории был введен в научный оборот Й. Шумпетером, понимавшим под ними изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности. Важным этапом в исследовании воздействия инноваций на развитие экономических систем стала разработанная Р. Нельсоном и С. Уинтером эволюционная теория экономических изменений.

Обобщая теоретико-методологические положения этой теории, можно выделить следующие моменты:

– знания определяются в качестве новой парадигмы управления;

– технологические изменения являются главной движущей силой экономического роста;

– инновации являются результатом эффективного взаимодействия различных участников инновационного процесса[3].

В отечественной теории инноваций, выраженной в работах С. Ю. Глазьева, А. А. Дынкина, В. Л. Иноземцева, Р. М. Нуреева и др., многие вопросы остаются нераскрытыми. Недостаточно четко определяется понятийный аппарат. В настоящее время сложились два подхода к определению термина «инновации».

Суть первого подхода, отраженная в «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 гг.» заключается в том, что инновация определяется как результат сложного творческого и интеллектуального процесса в виде создания новой продукции, техники, технологии, метода, организационной структуры и т.д.

Во втором подходе, которого придерживается А. Н. Цветков и ряд других исследователей, инновация рассматривается как комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства (новшества) для новой (или для лучшего удовлетворения известной) общественной потребности [4].

На наш взгляд определение нововведения как процесса неточно, поэтому следует предельно четко выделить результат инновационного процесса — инновацию и сам процесс — инновационную деятельность. В нашем понимании инновация это конечный результат инновационной деятельности, получившей реализацию в виде

нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п. [5].

В качестве инновации (новшества, нововведения) в сфере услуг выступает результат инновационной деятельности (сервисный продукт, технология или ее отдельные элементы, новая организация сервисной деятельности и др.), который способен более эффективно удовлетворять общественные потребности.

Различают базисные нововведения, т.е. те новшества в организации сервиса и обслуживании клиентов, которые заметным образом трансформируют всю организацию сервисной деятельности. Кроме этого имеются частичные инновации, усовершенствующие некоторые звенья и аспекты процесса обслуживания. Те и другие характеризуются тем, что совершенствуют разные стороны сервисной деятельности, сокращают время оказания услуг, создают удобства для потребителей.

Выделим основные типы инноваций в производстве услуг:

– технические, связанные с внедрением новых видов техники, приспособлений, инструментов, а также технико-технологических приемов труда в обслуживании. Наиболее заметная тенденция в современной сфере услуг связана с внедрением компьютерной техники, распространением информационно-технологических новшеств, облегчающих работу с клиентами и в целом весь процесс сервисного производства;

– организационно-технологические, связанные с новыми видами услуг, более эффективными формами обслуживания и организационными нормами труда;

– управленческие, ориентированные на совершенствование внутренних и внешних связей организации, использующие методы и формы менеджмента;

– комплексные, охватывающие одновременно разные аспекты и стороны сервисной деятельности.

Управление инновациями в конкретном коллективе ставит целью увеличить степень инновационной насыщенности процессов обслуживания, а также организации работы персонала с тем, чтобы повысить коммерческий успех, эффективность деятельности предприятия в целом.

Необходимость внедрения инноваций стимулирует конкурентная борьба и целый ряд других требований рынка. Важность их использования также обусловливается меняющимися потребительскими запросами и требованиями потребителей. В целом обновление деятельности конкретного предприятия или фирмы помогает коллективу разрешать разного рода противоречия, с которыми он сталкивается в своей деятельности.

Инновационный процесс зарождается на этапе разработки новой идеи активным предпринимателем или работником сферы услуг. Далее эта идея углубляется и конкретизируется в ходе создания внедренческого проекта. Вслед за этим инновационный процесс продолжается в деятельности по внедрению нововведения, а также в ходе его распространения в сфере сервиса.

Внедрение и диффузия инновации приобретает объективные закономерности на всех этапах своего действия. Так, специалисты считают, что этот процесс носит вероятностный характер. Другими словами, нельзя заранее с полной уверенностью утверждать, что станет с новшеством, приживется ли оно в данном коллективе или городе. Вместе с тем, не закрепившись в одном месте, они могут внедриться в другом. Небольшие усовершенствования, уже апробированные на тех или иных фирмах, внедряются легче, сравнительно проще прогнозировать их внедрение. Как правило, инновационная деятельность охватывает разные стороны производственного, организационно-технологического, маркетингового и управленческого процесса, независимо от того, как внедрение обозначают сами менеджеры и в каких структурных подразделениях они его отрабатывают. Инновация приобретает возможность распространяться вширь: успех нововведения позволяет фирме увеличить объем продаж, расширить число клиентов и одновременно вызывает желание у конкурентов повторить ее успех.

За прошедшее десятилетие в российской сфере услуг осуществилась замена всего организационно-экономического механизма, на основе которого разворачивается деятельность в сфере сервиса. На первом этапе разгосударствления сферы услуг разного рода новшества сначала появлялись в сервисе крупных городов — Москве, Санкт-Петербурге, а также некоторых областных центров. Мощные импульсы внедрения новых форм работы, расширения эффективных видов обслуживания стимулировались как изнутри корпоративной сервисной среды, так и со стороны потребителей. Немалое воздействие на инновационные

процессы оказали также иностранные фирмы, которые стали проникать в нашу страну. Многие из новаций, которые нес с собой зарубежный сервис, являлись для отечественной сферы услуг базовыми, т.е. требовавшими коренной перестройки. Но были и такие новшества, которые позволяли усовершенствовать лишь отельные формы или звенья обслуживания.

Особо следует остановиться на неудачных новшествах распространения товаров и услуг, пришедших к нам из других стран. Некоторые из них получали шумную рекламу, которая вскоре переставала действовать, так как новшества подобного рода стали называть «пирамидами» (хотя не все из них нацеливались на откровенный обман потребителя). В одном случае речь идет о сетевом (системном, многоуровневом) маркетинге (не путать этот метод продвижения товаров с сетевым предпринимательством, действующем на прочной юридической базе договорных отношений). Немаловажная деталь заключается в том, что договорно-юридические отношения в данном способе продаж отсутствуют.

Серьезные компании не прибегают к подобному методу распространения продукции, когда деньги делаются через вербовку дистрибьютеров, вместо того, чтобы серьезно заниматься продвижением реального товара. Наиболее известными фирмами, работавшими в нашей стране в первой половине 90-х годов по этой системе, были «Гербалайф» (распространение оздоровительного продукта) и «Цептор» (набор посуды для приготовления пищи). В другом случае на нашем рынке стал распространяться неудачно разработанный вариант клубного отдыха — таймшер, известный во многих развитых странах. В российском обществе были предложены жесткие, не всегда реалистические и удобные для нашего потребителя условия высоких денежных выплат с неясной перспективой отдыха. Это справедливо было расценено клиентами как вымогательство.

Еще один вариант внедрения «инновационных» технологий обслуживания. В начале 90-х годов в Москве и Санкт-Петербурге некая компания «Сейв-Инвест» (выступающая то ли от имени швейцарской, то ли австрийской страховой компании) предлагала российским клиентам накопительное страхование жизни, рассчитанное на 10–15 лет. Сумма первых и последующих взносов была серьезной, но в целом страховые условия воспринимались как благоприятные для клиента. В 1994 г. Росстрахнадзор выпустил разъяснение, касающееся деятельности фирм, подобных «Сейв-Инвест», в котором говорилось, что в нашей стране распространение страховых полисов иностранных компаний не допускается. Этот случай свидетельствует о попытке явного обмана российского потребителя.

После краха подобных «пирамид» миллионы обманутых потребителей выработали у себя убеждение, что финансовые технологии в условиях рынка основаны на обмане и вымогательстве.

Несмотря на неблагоприятную экономическую конъюнктуру, выживали и развивались как раз те инновации, которые позволяли обновлять потребительский рынок в новых условиях, т. е. приспосабливали производителя к местной конъюнктуре, давали возможность преодолевать невысокий уровень доходов основной части населения, резко не ломали потребительские стандарты, а развивали их через совершенствование обслуживания.

Наиболее конструктивные и одновременно радикальные результаты на этом пути были достигнуты в сфере отечественной розничной торговли, где была применена описанная выше тактика мерчандайзинга. В Москве к этой категории следует отнести такие магазины, как «Партия», «Перекресток» [5,7].

Сегодня на первый план по распространению и объему оказываемых услуг вышли такие формы торговли, как сельскохозяйственные рынки (26 %), оптово-розничные рынки (16 %), киоски и павильоны (9 %).

В новых условиях отечественный Российский бизнес быстро начал осваивать общую философию клиентно-ориентированного сервиса, нацеленного на потребителя. В качестве примера рассмотрим работу ресторана, которая построена по принципу закона Парето — 20 % постоянных посетителей способны обеспечить 80 % его прибыли. Но для того, чтобы удержать этих постоянных посетителей и привлечь новых в условиях высокой конкуренции качественной вкусной еды, хорошего обслуживания и стильного интерьера уже не достаточно. Нужно постоянно усовершенствоваться и дифференцироваться.

Здесь помощником являются инновации в сфере ресторанного бизнеса — неординарные и интересные маркетинговые подходы, которые привлекают новых и удерживают постоянных клиентов.

Еще несколько лет тому назад удачными инновациями в ресторанном бизнесе считались бронирование столиков по телефону или вызов такси из заведения. Немного позже приобрели популярность заказы еды с доставкой на дом, а также

скидочные предложения на обслуживание или, к примеру, ужин на двоих.

Ресторанный бизнес — это не только продажа блюд и напитков, это возможность интересно провести время, пообщаться с другими посетителями, познакомиться, узнать что-то новое. Так почему в мире, в котором люди привыкли быть online, пользоваться сенсорными телефонами и голосовать за любимые бренды с помощью лайков, рестораторы до сих пор предлагают традиционные и скучные решения? Интерактивные технологии — это будущее ресторанного бизнеса. Именно на них будет построенная работа большинства заведений. Уже сегодня рестораны активно внедряют передовые технологии в свою деятельность. Так, жители городов и туристы отдадут предпочтение тому заведению, в котором есть бесплатный Wi-Fi: в ожидании заказа можно почитать новости, пообщаться с друзьями и близкими, поработать или проверить почту.

Система интерактивного меню (электронное меню), которая избавляет клиента от бесчисленного количества бумажных страниц, отдельных винно-кофейно-чайных карт, стоечек с предложениями бизнес-ланча, блокнотиков для отзывов и тому подобных атавизмов.

От этого нововведения выигрывают как рестораторы, так и посетители: интерактивное электронное меню является эффективным каналом связи между ними и позволяет администрации ресторана быстро его редактировать и вносить новые блюда. Для клиентов посещение заведения можно сравнить с игрой, которая позволяет при выборе блюд, сразу же видеть окончательный чек заказа; подобрать из карты вин заведения вино по цене, году, региону, букету, а затем к нему — блюдо из местного меню; подсчитать калорийность тех или иных блюд; в ожидании заказа поиграть в игры, почитать новости, побродить по Интернету.

Другим весомым прорывом в ресторанном бизнесе является изобретение QR-кода. Это открыло новые неограниченные возможности для on-line взаимодействия компаний и потребителей. В переводе с английского QR означает «быстрый доступ». С его помощью до посетителей можно донести огромный объем информации в виде текста, цифр, URL-адресов, календарей, схем, изображений и т.д.

Скорость распознавания QR-кода очень высока. Его можно размещать на любых носителях, начиная от кассовых чеков и заканчивая различными вывесками и даже растяжками. Считывать информацию с него можно с помощью мобильного телефона или видеокамеры ноутбука.

QR-код, размещенный на врученном клиенту счете, — это отличный рекламный ход. В ярком квадратике можно закодировать любую информацию: историю ресторана, происхождение, возраст, авторство уникальных деталей интерьера, картин и т.д. Посетители получат меню заведения с подробной информацией о каждом блюде: составе и происхождении ингредиентов, этапах и способах обработки, питательности и калорийности.

Благодаря размещенной в QR-коде информации о времени работы заведения и контактов, обязательно увеличится количество заказов в офисы и на дом. С его помощью заведение может оповещать своих клиентов об акциях, лотереях, розыгрышах, активизировать всевозможные программы лояльности, устраивать голосования, интерактивные опросы и быстро получать отзывы о ресторане от клиентов. Посетитель, отсканировав QR-код ресторана и внеся в календарь своего телефона информацию о заинтересовавшем событии или назначенной встрече, уже никогда о них не забудет.

Интерактивный стол — это современное мультимедийное решение, которое позволяет внимательно выбрать блюдо, прочитать о нем необходимую информацию, сделать мгновенный заказ, который отправится сразу на кухню, изменить оформление самого стола, просмотреть видеоролики или включить онлайн-трансляцию приготовления вашего ужина.

По сути, посетитель ресторана находится на самообслуживании, что в разы сокращает время, затраченное на исполнение одного заказа. Более того, интерактивные столы — это еще и своего рода посредники между посетителями. Например, вы можете отправить сообщение понравившейся девушке, поделится интересной ссылкой или поиграть в шахматы с мужчиной за соседним столиком.

Интерактивный бар — это информационно-развлекательная система, встроенная в барную стойку. По сути это интерактивный экран, отображающий видеоэффекты, характер и интенсивность которых продиктованы наличием предметов на стойке и поведением человека. Бокал, ключи, сотовый телефон — все, что вы оставите на поверхности бара, устроит вам настоящее светопреставление, пуская друг в друга яркие молнии, а сама стойка в один клик может превратиться в ночное небо, подводную лодку или огромное фортепьяно. Технология сделает все, чтобы раз-

влечь клиента и удержать его у бара как можно дольше, а пустой стакан в его руке автоматически даст сигнал бармену о том, что кто-то нуждается в новом коктейле.

Сфера сервиса распространяется и на систему Единой дежурно-диспетчерской службы в условиях Старого Оскола, которая является органом управления Старооскольского городского звена областной территориальной подсистемы единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (далее — РСЧС) и предназначенных для оперативности действий администрации и организаций городского округа по реагированию на угрозу или возникновение происшествий, пожаров, аварий и чрезвычайных ситуаций (далее — ЧС), в том числе происшедших в результате террористических актов, эффективного взаимодействия привлекаемых сил и средств организаций городского округа различной ведомственной принадлежности при их совместных действиях.

В режиме повседневной деятельности ЕДДС осуществляет круглосуточное дежурство, находясь в готовности к экстренному реагированию на угрозу или возникновение ЧС. В этом режиме ЕДДС обеспечивает поддержание в готовности программно-технических средств автоматизации и средств связи. Диспетчерская выполняет функции: отображение обстановки на фоне карты города; запись телефонных разговоров; сбор текущей информации от устройств; первичная обработка информации; архивирование и хранение текущей информации, и ее необходимая дальнейшая обработка; представление текущей и архивной информации на дисплее; реализация динамизированных мнемосхем, гистограмм, анимационных изображений, таблиц, графиков, выделение аварийных ситуаций и т. д.; печать отчетов и протоколов произвольной формы в заданные моменты времени и показ, и запись аварийных ситуаций в моменты их возникновения; ввод и передача команд и сообщений оператора в устройства системы; информационные связи с серверами и другими рабочими станциями через разные сетевые структуры: телефонная; сотовая формата GSM; выделенный оптоволоконный канал; радиовещание; телевидение.

Инновацией в данном случае является разработка по адаптации «M2M телематика» — российского телематического оператора и разработчика программного обеспечения CyberFleet, абонентского оборудования в сфере мониторинга подвижных объектов на базе спутниковых навигационных систем ГЛОНАСС и GPS, сотовой связи GSM (GPRS/SMS), спутниковой связи Inmarsat.

Виды деятельности, в которых может применяться Cyber Fleet®: междугородние и международные перевозки; внутригородской и пригородный автотранспорт; зональный транспорт. Основные функции Cyber Fleet ®: мониторинг; маршрутные задания; оперативное управление; контроль; анализ.

В Microsoft Bing Maps можно посмотреть трехмерные городские виды. Silverlight — это название новой технологии представления данных в Интернете, предназначенной для запуска на различных платформах. Она позволяет создавать насыщенные, визуально привлекательные веб-страницы, работающие в различных обозревателях, устройствах и настольных операционных системах (например Apple Macintosh). Технология Silverlight — следующий шаг на пути расширения возможностей, которые разработчики и дизайнеры могут предоставить потребителям.

Необходимость качественных сдвигов, происходящих в современном мире, связана с убывающими возможностями и снижающейся эффективностью традиционных ресурсов социально-экономического роста. Это означает, что доминантой в становлении модели роста России в XXI в. становится система инновационного развития научных знаний, технологий, и услуг. Инновационные технологии являются одним из главных базисов построения знаний, которыми овладевает студент в процессе обучения.

Стратегия развития инновационной деятельности определена «Основами политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», где четко обозначены два главных взаимосвязанных направления государственной политики в этой области: формирование национальной инновационной системы, а также сохранение и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса страны.

Следует отметить, что вуз в современных условиях имеет двойственную природу, поскольку решает достаточно сложные задачи развития науки и становления научного потенциала в дальнейшем. Можно утверждать, что СТИ НИТУ МИСиС и является ведущим учреждением такого типа.

Инновационная деятельность высшего учебного заведения направлена на использование результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества продуктов и услуг. Деятельность СТИ НИТУ МИСиС предполагает целый

комплекс организационных, научных, технологических, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновационным результатам, он представляет собой вуз инновационно-предпринимательского типа, для которого, тем не менее, традиционно основной является научно-образовательная деятельность на базе инновационных технологий и принципов управления.

Мировая практика сочетания направлений и тенденций развития инновационных процессов в образовании характеризуется наличием различных структур в инновационной деятельности вузов. Изучение существующего опыта обучения в вузах анализу и проектированию инновационной деятельности показывает, что для нее характерен ряд пока еще не разрешенных противоречий:

– при наличии большого количества разнообразных концепций их сопоставительный ценностный и методологический анализ не стал предметом изучения студентами;

– подготовка к проектированию инновационной деятельности предполагает разработку системы научно-методического сопровождения инноваций, в то время как такое сопровождение не всегда предусмотрено в образовательных программах высшей школы;

– выпускники инженерных факультетов в большинстве своем не всегда имеют должную профессиональную подготовку для активного участия в инновационных процессах.

Основное противоречие заключается в том, что с одной стороны, наметилась тенденция гуманизации образования, характеризующаяся развитием индивидуальности студентов, а с другой стороны, не разработаны средства и условия формирования учебной инновационной деятельности.

Целью инновационной деятельности в системе высшей школы является повышение эффективности функционирования вузов в условиях рыночной экономики. Инновационная деятельность вузов направлена на решение задач: развитие и совершенствование национальной и региональной инновационной системы; эффективное и рациональное использование интеллектуальных ресурсов вуза, формирование устойчивого интеллектуального потенциала, способного инициировать и реализовывать инновационные проекты различной сложности и направленности; коммерциализация научных идей, оригинальных инновационных проектов; расширение спектра рабочих мест и баз практики для студентов, аспирантов на основе создания фирм и совместных предприятий, в том числе с вузами других стран; повышение уровня предпринимательской культуры и подготовка квалифицированных кадров в сфере малого и среднего бизнеса.

Инновационная деятельность высших учебных заведений базируется на интеграции науки и образования.

В учебной деятельности студента возможно выделить учебную инновационную деятельность. Если в целях процесса обучения вычленить цель формирования учебной инновационной деятельности будущего аналитика-информатика, то следует ожидать более высокого уровня сформированности ее компонентов и соответствующих им способов действий — в целом эффективного овладения студентами профессиональной инновационной деятельностью, так как в этом случае содержание учебных дисциплин специального цикла будет включать обучение аналитическому способу мышления, а основу модели обучения будет составлять имитационное моделирование проектной деятельности, формы и методы обучения будут направлены на формирование учебной инновационной деятельности.

Таким образом, инновационная экономика, наука и образование становятся главными приоритетами, обуславливающими национальную стратегию развития государства в двадцать первом веке.

Перечисленные выше успехи и провалы отечественного сервиса в освоении инноваций, рожденных внутри страны и взятых из мировой практики обслуживания, позволяют понять огромную сложность внедрения инноваций в сервисную практику.

Одной из острейших проблем развития сферы сервиса населению являются проблемы финансирования и поддержки предприятий соответствующих отраслей. Привлечение инвестиций на цели развития сферы сервиса в регионах в условиях резкого сокращения возможностей бюджетного финансирования предполагает необходимость поиска качественно новых методов и механизмов организации этой работы, адекватных экономической ситуации в стране.

Планирование в управление финансами предприятия сферы сервиса играет существенную роль. Для того чтобы начать производственный цикл, необходимо составить задание, программу действия, для чего разрабатываются планы финансовых мероприятий, получения доходов от реализации услуг и дополнительных видов деятельности, эффективного использования фи-

нансовых ресурсов. Управленческие решения в процессе планирования финансов предприятия сферы сервиса принимаются на основе анализа финансовой информации, которая должна быть достаточно полной и достоверной и базироваться на бухгалтерской, статистической и оперативной информационных системах.

Основные задачи финансового управления на предприятии сферы услуг:

– определение потребностей предприятия в финансовых ресурсах с целью реализации наиболее эффективных инвестиционных проектов по оказанию услуг населению;

– анализ альтернативных источников финансирования, их оценка и использование оптимальной структуры собственных и заемных средств предприятия на данном этапе;

– обеспечение своевременного получения финансовых средств из выбранных источников;

– оптимизация доходов предприятия как от основной деятельности оказания услуг населению, так и за счет дополнительных видов деятельности;

– наиболее эффективное применение полученных финансовых ресурсов, т.е. грамотное использование основного и оборотного капитала в процессе оказания услуг;

– планирование обеспечения устойчивого роста предприятия при использовании различных методов предотвращения банкротства или развала предприятия;

– осуществление взаимоотношений предприятия с банками. Налоговыми органами, страховыми компаниями, внебюджетными фондами и т. д.

– эффективность функционирования финансового менеджмента на предприятии сферы услуг во многом зависит от быстроты реакции на изменение условий рынка услуг и финансовой ситуации в регионе, финансового состояния самого предприятия как объекта управления, а также от комплексной увязки с функционированием, действиями методов и рычагов финансового механизма;

– обеспечение наилучшего осуществления функции финансового управления, возможность находить верные пути решения управленческих задач и эффективное управление финансами предприятия.

– управление финансами предприятия сферы услуг осуществляется при помощи финансового механизма, представляющего собой систему действия финансовых рычагов, которая выражается в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов [6].

Для финансового управления наиболее важной является финансовая информация, в нее входит:

– осведомление о финансовой устойчивости и платежеспособности своих партнеров и конкурентов, о ценах, о курсах, дивидендах, процентах на товарном, фондовом и валютном рынках и т. п.

– сообщения о положении дел на биржевом, внебиржевом рынках, о финансовой и коммерческой деятельности любых достойных внимания хозяйствующих субъектов и др.

Немаловажна для успешной финансовой работы предприятия и информация, получаемая в ходе маркетинговых исследований. Существуют два главных метода финансового прогнозирования.

Один из них — так называемый бюджетный — основан на концепции денежных потоков и сводится, по существу, к расчету финансового бизнес-плана. Второй метод — «метод процента от продаж» и методе формулы.

Так сложилось, что предприятия, которые обычно относят к среднему бизнесу, с трудом находят ресурсы, необходимые для приобретения и внедрения крупномасштабных приложений по управления эффективностью бизнеса (Business Performance Management, *сокр*. BPM). Но сегодня новые пакеты программных средств, специально разработанные для среднего бизнеса, предоставляют этим предприятиям более приемлемые возможности.

Из доступных руководителям инструментов, позволяющих осуществлять изменения в организации и вести ее в новом направлении, Ключевые Показатели Эффективности (KPI), возможно, самые действенные.

Более сорока лет система KPI доказывает свою эффективность в западных компаниях и более пятнадцати лет — в компаниях России и стран СНГ. Основные результаты российских компаний: увеличение выручки более чем на 10 % за счет концентрации на клиентах; снижение оттока клиентов и, как результат, увеличение прибыли (так как по статистике снижение на 5 % оттока дает до 15 % прибыли); снижение затрат как минимум на 10–20 %; многократное повышение производительности труда за счет увеличения мотивации и эффективности бизнес-процессов; сокращение сроков бизнес-процессов, ведущее непосредственно к снижению постоянных и переменных затрат; качество как цель номер один, приводящая к победе над конкурентами; увеличение прибыли в результате изменения вышеперечисленных факторов и определения правильных

стратегических приоритетов; улучшение конкурентных преимуществ.

Система KPI, как правило, меняет стиль управления, привычный многим российским предприятиям, требует объективной оценки текущих функций сотрудников, формализации стратегии и целей, изменения системы вознаграждения и др. Современные российские менеджеры ключевой целью бизнеса ставят: «Рост стоимости компании или прибыль». Управление стоимостью компании начинается с определения стратегических целей и разработки системы KPI.

Как правило, первым этапом в данном процессе становится определение финансовых факторов стоимости (финансовых KPI). Сегодня известны различные схемы финансового анализа, например схема или модель факторного анализа Дюпона, модель или коэффициент рентабельности инвестированного капитала ROIC (Return On Invested Capital) рассчитывается как отношение чистой операционной прибыли компании к среднегодовой суммарного инвестированного капитала) и др. Все финансовые факторы стоимости условно можно разделить на четыре группы KPI: показатели, отражающие стратегическую эффективность компании; эффективность операционной деятельности; эффективность инвестиционной деятельности; эффективность финансовой деятельности.

Стратегическая эффективность предприятия — понятие, решающее проблему, часто возникающую при внедрении стоимостного управления на предприятии, — невозможность использования самой стоимости для оперативного управления бизнесом. Дело в том, что сама стоимость не всегда отражает исключительно результат работы менеджеров: на нее влияют внешние факторы (например, прогноз развития рынка или поведение инвесторов), и, кроме того, формула ее расчета слишком сложна для понимания рядовыми сотрудниками. Именно поэтому в мире для управления стоимостью используют показатели на основе экономической прибыли, которые могут быть использованы в оперативном управлении компанией.

Одним из наиболее распространенных «KPI верхнего уровня» является экономическая добавленная стоимость (EVA — Economic Value Added). Данную модель придумали консультанты компании Stern Stewart & Co. В этой формуле каждый из коэффициентов разбивается еще на несколько уровней, и получается большая модель показателей, приводящих к достижению определенного значения EVA.

Таким образом, показатель EVA отражает успехи информационного менеджмента по достижению стратегической цели бизнеса «Увеличить стоимость компании на 10 % в 20XX г.». При этом задача определения рычагов воздействия на стоимость сводится к определению финансовых факторов (KPI нижнего уровня), которые в наибольшей степени влияют на экономическую добавленную стоимость. Эффективность операционной деятельности отражает результаты основной деятельности предприятия по увеличению продаж, снижению издержек или повышению производительности. Предполагается, что улучшение данных KPI может быть достигнуто без существенных дополнительных инвестиций. Под инвестиционными проектами в данном случае понимаются любые проекты, связанные с инвестированием денежных средств в реальные активы на срок более одного года. Выбор ключевых финансовых факторов (Моделей KPI) осуществляется на основе как минимум четырех критериев: 1. Стратегии и жизненного цикла продукции; 2. Чувствительности результирующего финансового показателя, например EVA, к различным финансовым факторам стоимости; 3. Потенциала улучшения показателей; 4. Изменчивости показателей.

Концентрируясь на управлении исключительно факторами стоимости, которые имеют максимальный рейтинг с точки зрения чувствительности и могут быть улучшены в наибольшей степени, мы игнорируем другой класс факторов стоимости — те, которые определяют рискованность бизнеса и подверженность его изменениям во внешней среде [7]. К таким факторам могут быть отнесены расходы на закупку сырья и материалов, цена продукции и др. Данные факторы диктуются рынком, их влияние в разное время может быть неоднородным, и не исключено, что они неблагоприятным образом скажутся на финансовой устойчивости предприятия. Для оценки рейтинга финансовых факторов стоимости с точки зрения их изменчивости можно для каждого фактора стоимости рассчитать коэффициент вариации. Любой KPI имеет свой так называемый жизненный цикл. Цель — создание прозрачного и управляемого механизма предоставления ИТ-услуг, повышение их качества и обеспечение четкой работы ИТ-подразделений, участвующих в предоставлении ИТ-услуг. Возможность пересмотра показателей должна быть вызвана одной из причин и зависит от уровня автоматизации всего процесса. Недельные, месячные или незапланированные отчеты на основе нестандартных

параметров уже не будут требовать многонедельного труда IT-программистов и разработчиков отчетов. Предприятия, использующие в своей деятельности указанные разработки, успешнее других осуществляют свои бизнес-идеи, внедряют инновации и конкурируют на рынке.

Инвестиции в будущее развитие могут превышать доходы, которые бизнес получает от пока ограниченной базы существующих продуктов, услуг и клиентов. Общая финансовая цель на этой стадии развития бизнеса состоит в процентном росте дохода и объемов продаж в целевых сегментах.

Как правило, предприятия сферы сервиса не ведут инвестиционной деятельности. Однако именно с помощью инвестиционной политики предприятия могут реализовать свои возможности к предвосхищению долгосрочных тенденций экономического развития и адаптации к ним.

В связи с тем, что инвестиции — протяженный во времени процесс, возникает необходимость при анализе инвестиционных проектов учитывать рискованность проектов, так как чем длительнее срок окупаемости, тем рискованнее проект; временную стоимость денег; привлекательность проектов по сравнению с альтернативными возможностями вложения средств с точки зрения максимизации доходов и имущества акционеров предприятия при приемлемой степени риска, так как именно эта цель, в конечном счете, являет главной.

Анализ рискованности проектов может иметь и самостоятельное значение, первые два требования как бы синтезируются, реализуясь в основных методах выбора наиболее привлекательных проектов. Так как в условиях частной конкуренции на рынке одним из важнейших направлений работы предприятий является их инвестиционная стратегия, которая представляет собой расширение вложений для увеличения доходов.

Реализация стратегия управления инвестиционным портфелем осуществляется с помощью различных методов. Основные факторы, определяющие цели инвестиционной политики предприятия сферы сервиса, — это потребность в доходе и ликвидности. Отклонение в ту или иную сторону означает либо нерациональное использование средств и отсутствие риска с минимумом прибыли, либо стремление максимизировать прибыль любым путем. В данном случае риск не ограничивается инвестиционной деятельностью, и риск от операций с ценными бумагами можно уравновесить политикой в других областях.

Таким образом, инвестиционная политика предприятия должна быть направлена на сбалансированное удовлетворение потребностей в ликвидных активах и в доходности инвестиций. Одним из основных направлений повышения активов предприятия являются капитальные вложения — затраты, направленные на строительство новых, реконструкцию и техническое перевооружение действующих основных фондов.

Совершенно очевидно, что инновационная деятельность в информационных системах сферы сервиса при всей своей революционности не отменили производственного процесса. Предприятия не перестали существовать, даже став виртуальными, а необходимость решать слабоструктурированные задачи по прежнему актуальна.

**Литература**

1. Завлин, П. Н. Инновационная деятельность в современных условиях // Инновации. — 2001. — № 8 (45). — С.13–15.

2. Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998 — 2000: постановление правительства РФ № 832 от 24 июля 1998 г. // Российская газета. 19 авг. 1998. — С.17.

3. Кельчевская, Н. Р. Финансово-правовое регулирование инновационного управления государственным вузом. — Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2010. — 378 с.

4. Лаптев, В. В. Интеграция науки и образования как фактор развития общества / В. В. Лаптев, С. А. Писарева // Инновации. — 2004. — № 6. — С.8–13.

5. Никифоров, И. К. Инновационная деятельность как фактор развития экономических систем. Автореферат на соиск. уч. спепени к.э.н. — Улан-Удэ.: ВСГТУ, 2004. — 125 с.

6. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу: указ президента Российской Федерации от 30 марта 2002 г. № ПР — 576. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://base.garant.ru/70284810/

7. Стриханов, М. Н. О развитии инновационной деятельности и малого предпринимательства в системе профессионального образования / М. Н. Стриханов, А. В. Суворинов // Инновации. — 2003. — № 9. — С. 3–5.

8. Цветков, А. Г. Организационно-экономический механизм научно-технических нововведений. — СПб.: ГИЭА, 2009. — 310 с.

9. Экономика и организация управления вузом / Под ред. д-ра эконом. наук Глухова В.В. — СПб.: «Лань», 2010. — 688 с.

***Материал поступил в редакцию 15.07.2014.***

# Применение метода аналитической иерархии для построения модели управления инновационным развитием предприятия легкой промышленности

**Кублицкая Татьяна Михайловна,**
*аспирант кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)*

**Задача принятия решений является одной из самых распространенных в любой предметной области. Ее решение сводится к выбору одной лучших альтернатив из некоторого набора. Для того чтобы сделать такой выбор, необходимо четко определить цель и критерии, по которым будет проводиться оценка определенного набора альтернативных вариантов. В статье рассмотрена методика выбора эффективной политики управления инновационным развитием предприятия легкой промышленности из предложенных альтернатив на основе метода аналитической иерархии, используя экспертно-аналитическую систему СППР «Выбор».**

**The problem of decision-making is one of the most common in any subject area. Her decision comes down to a choice of one or more of the best alternatives from a set. In order to make such a choice, you need to clearly define the purpose and criteria which will be assessed a set of alternatives. This article describes the method of selection of the effective policy of innovative development of the enterprises of light industry of many of the proposed alternatives, based on the method of analytical hierarchy and using expert-analytical system of DSS «Choice».**

В современных условиях развитие предприятия легкой промышленности носит инновационный характер и требует принятия параллельно и последовательно осуществляемых стратегических и тактических управленческих решений.

Управленческое решение — выбор возможной альтернативы разрешения управленческой ситуации с использованием конкретного критерия на основе располагаемой информации лицом, принимающим решения (ЛПР). Для принятия управленческого решения необходимо наличие управленческой ситуации [1, с. 16].

В процессе управления постоянно возникают ситуации, когда руководители различных уровней сталкиваются с необходимостью выбора какого-либо одного из нескольких возможных вариантов действий. Выработка и принятие решения — центральная процедура в деятельности руководителя, определяющая весь дальнейший ход процесса управления.

Управленческое решение принимается на основе выявленных проблем в результате анализа ситуации, сравнения эффективности функционирования объекта с эталоном, выявления и оценки отклонений, анализа имеющейся информации, выявления направлений развития объекта.

Эффективность управления зависит от комплексного применения многих факторов, а также от процедуры принимаемых решений и их практического воплощения в жизнь. Но для того, чтобы управленческое решение было действенным и эффективным, нужно соблюдать определенные методологические основы.

Рассмотрим применение метода анализа иерархий и поддерживающий метод экспертно-аналитической системы СППР «Выбор» для формирования и анализа матрицы результатов решения. Так как матрица результатов решений универсальна, то предлагаемая методика может быть использована не только в задачах управления инновационной деятельностью предприятия легкой промышленности, но и в любых других задачах управления.

Предполагалось, что предприятие осуществляет несколько видов инновационной деятельности, но при принятии управленческого реше-

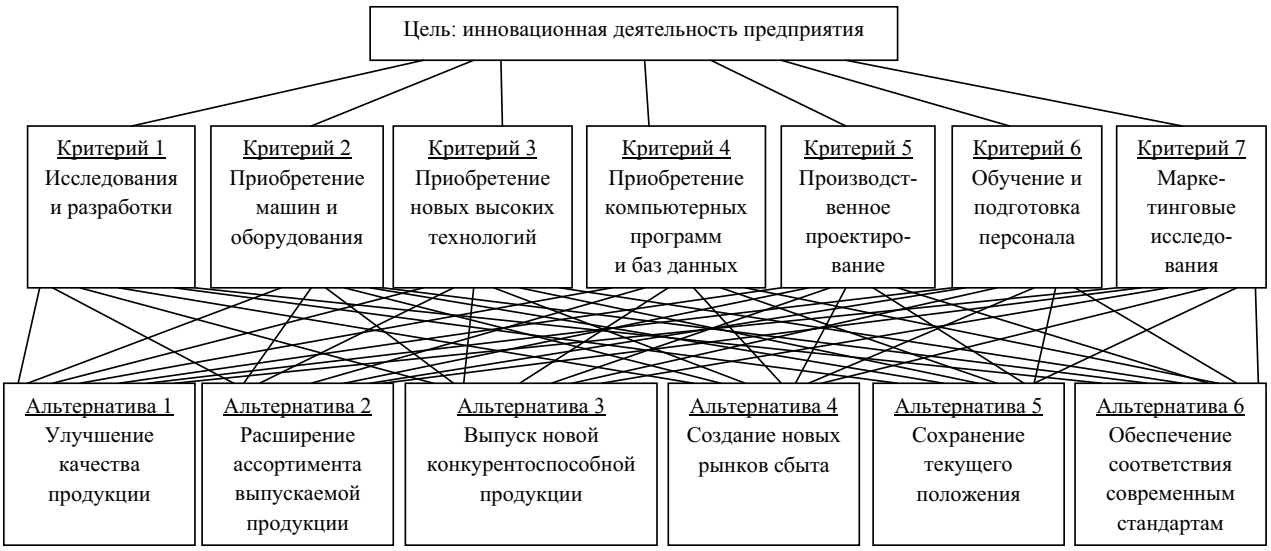



**Рис. 1** — Иерархическая модель стратегий и политик развития инновационной деятельности предприятия легкой промышленности [3]

ния неизвестно какой из видов инновационной деятельности будет наиболее эффективным. Руководству предприятия заранее неизвестно какая из реализуемых стратегий впоследствии окажется наиболее эффективной, поэтому ситуация принятия решения обладает риском. Преобладание эффективности одного вида инновационной деятельности над другим трактуется как состояние внешней (по отношению к управленческому решению) среды. Состояние среды, при котором вид инновационной деятельности наиболее эффективен, считается преобладающим.

Опираясь на метод аналитических иерархий, была разработана инновационная политика предприятия легкой промышленности в условиях риска и неопределенности. В качестве видов инновационной деятельности рассматривали: исследования и разработки, приобретение машин, оборудования, приобретение новых высоких технологий, приобретение компьютерных программ и баз данных, производственное проектирование, обучение и подготовка персонала, маркетинговые исследования. Возможные варианты инновационной политики: улучшение качества продукции, расширение ассортимента выпускаемой продукции, выпуск новой конкурентоспособной продукции, создания новых рынков сбыта, сохранение текущего положения, обеспечение соответствия современным стандартам.

Предполагая, что в рамках отрасли преобладает определенный вид наиболее эффективной инновационной деятельности (а), руководство предприятия ограничено в выборе политик, поэтому максимальный эффект на данном предприятии может быть достигнут при альтернативном виде инновационной деятельности (б). В этом случае предприятие выбирает иную стратегию развития, отличную от большинства предприятий отрасли. Для данной задачи была построена трехуровневая иерархическая модель, цель которой — эффективность инновационной деятельности предприятия. В качестве второго уровня (критериев) выступили инновационные стратегии, а в качестве альтернатив — виды инновационных политик. Полученная иерархическая схема (структура задачи) представлена на рис. 1.

Для построенной задачи производилась оценка парных сравнений критериев экспертами с точки зрения их важности, применительно к самой эффективной политике инновационного развития предприятия легкой промышленности. Согласно таблице Т. Саати количественное значение приоритетов при оценке попарных сравнений варьируется от 1 до 9.

Аналогичным образом была произведена оценка попарного сравнения альтернатив для каждого критерия. В качестве примера приведем матрицу попарных сравнений по критерию «Исследования и разработки» (табл. 2).

В итоге был произведен расчет значимости критериев. Первоначально были найдены значения в дополнительном столбце с элементами $d_i$, затем определен собственный вектор для матрицы сравнения с компонентами $C_i$, после чего, нормируя собственный вектор, определена важность каждого из критериев (в процентах) (табл. 3).

Следующим шагом алгоритма расчета, явилась оценка важности альтернатив по каждому критерию. Для примера в табл. 4 представлен расчет коэффициента важности альтернатив по критерию «Исследования и разработки»». Процедура ана-

**Таблица 1** — Оценка попарных сравнений критериев

| Критерии | Исследования и разработки | Приобретение машин и оборудования | Приобретение новых высоких технологий | Приобретение компьютерных программ и баз данных | Производственное проектирование | Обучение и подготовка персонала | Маркетинговые исследования |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Исследования и разработки | 1 | 1 | 0,2 | 0,333 | 2 | 1 | 1 |
| Приобретение машин и оборудования | 1 | 1 | 0,333 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| Приобретение новых высоких технологий | 5 | 3 | 1 | 2 | 3 | 5 | 5 |
| Приобретение компьютерных программ и баз данных | 3 | 1 | 0,5 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Производственное проектирование | 0,5 | 1 | 0,333 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Обучение и подготовка персонала | 1 | 0,5 | 0,2 | 0,5 | 1 | 1 | 2 |
| Маркетинговые исследования | 1 | 1 | 0,2 | 0,5 | 1 | 0,5 | 1 |

**Таблица 2** — Оценка попарного сравнения по критерию «Исследования и разработки»

| Альтернатива | Улучшение качества продукции | Расширение ассортимента выпускаемой продукции | Выпуск новой конкурентоспособной продукции | Создание новых рынков сбыта | Сохранение текущего положения | Обеспечение соответствия современным стандартам |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Улучшение качества продукции | 1 | 1 | 0,5 | 1 | 5 | 2 |
| Расширение ассортимента выпускаемой продукции | 1 | 1 | 0,333 | 2 | 3 | 3 |
| Выпуск новой конкурентоспособной продукции | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 |
| Создание новых рынков сбыта | 1 | 0,5 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Сохранение текущего положения | 0,2 | 0,333 | 0,333 | 0,5 | 1 | 2 |
| Обеспечение соответствия современным стандартам | 0,5 | 0,333 | 0,333 | 0,5 | 0,5 | 1 |

лиза важности альтернатив полностью соответствует представленной выше процедуре анализа важности критериев и опускается для краткости изложения. Результаты расчета по остальным критериям сведены в табл. 5.

На основе суммирования произведений коэффициентов важности критериев на коэффициенты важности альтернатив для каждой отдельной альтернативы произвели расчет приоритетов альтернатив:

1. Приоритет альтернативы 1: «Улучшение качества продукции» (обозначение $V_1$)

$$V_1 = 0{,}083 \cdot 19{,}4 + 0{,}108 \cdot 21{,}1 + 0{,}419 \cdot 27{,}4 + \\ + 0{,}156 \cdot 24{,}1 + 0{,}086 \cdot 27{,}4 + 0{,}079 \cdot 22{,}9 + 0{,}07 \cdot 26{,}4 = \\ = 25.14$$

2. Приоритет альтернативы 2: «Расширение ассортимента выпускаемой продукции» (обозначение $V_2$)

$$V_2 = 0{,}083 \cdot 20{,}0 + 0{,}108 \cdot 19{,}8 + 0{,}419 \cdot 18{,}3 + \\ + 0{,}156 \cdot 15{,}9 + 0{,}086 \cdot 13{,}0 + 0{,}079 \cdot 16{,}2 + 0{,}07 \cdot 18{,}3 = \\ = 17.63$$

3. Приоритет альтернативы 3: «Выпуск новой конкурентоспособной продукции» (обозначение $V_3$)

$$V_3 = 0{,}083 \cdot 28{,}8 + 0{,}108 \cdot 22{,}2 + 0{,}419 \cdot 21{,}5 + \\ + 0{,}156 \cdot 17{,}9 + 0{,}086 \cdot 23{,}0 + 0{,}079 \cdot 18{,}2 + 0{,}07 \cdot 22{,}4 = \\ = 21.57$$

4. Приоритет альтернативы 4: «Создание новых рынков сбыта» (обозначение $V_4$)

**Таблица 3** — Алгоритм расчета важности критериев

| Критерии | Исследования и разработки | Приобретение машин и оборудования | Приобретение новых высоких технологий | Приобретение компьютерных программ и баз данных | Производственное проектирование | Обучение и подготовка персонала | Маркетинговые исследования | Дополнительный столбец, $d_i$ | Собственный вектор, $C_i$ | Нормальный собственный вектор, $W_i$ | Важность критерия, % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Исследования и разработки | 1 | 1 | 0,2 | 0,333 | 2 | 1 | 1 | 1×1×0,2×0,333×2×1×1=0,133 | $\sqrt[6]{0,133}=0,715$ | 0,715/8,647=0,083 | 0,083×100=8,3 |
| Приобретение машин и оборудования | 1 | 1 | 0,333 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1×1×0,333×1×1×2×1=0,666 | $\sqrt[6]{0,666}=0,934$ | 0,934/8,647=0,108 | 0,108×100=10,8 |
| Приобретение новых высоких технологий | 5 | 3 | 1 | 2 | 3 | 5 | 5 | 5×3×1×2×3×5×5=2250 | $\sqrt[6]{2250}=3,620$ | 3,620/8,647=0,419 | 0,419×100=41,9 |
| Приобретение компьютерных программ и баз данных | 3 | 1 | 0,5 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3×1×0,5×1×1×2×2=6 | $\sqrt[6]{6}=1,348$ | 1,348/8,647=0,156 | 0,156×100=15,6 |
| Производственное проектирование | 0,5 | 1 | 0,333 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0,5×1×0,333×1×1×1×1=0,167 | $\sqrt[6]{0,167}=0,742$ | 0,167/8,647=0,086 | 0,086×100=8,6 |
| Обучение и подготовка персонала | 1 | 0,5 | 0,2 | 0,5 | 1 | 1 | 2 | 1×0,5×0,2×0,5×1×1×2=0,1 | $\sqrt[6]{0,1}=0,681$ | 0,681/8,647=0,079 | 0,079×100=7,9 |
| Маркетинговые исследования | 1 | 1 | 0,2 | 0,5 | 1 | 0,5 | 1 | 1×1×0,2×0,5×1×0,05×1=0,05 | $\sqrt[6]{0,05}=0,607$ | 0,607/8,647=0,070 | 0,070×100=7,0 |
| | | | | | | | | Сумма | 8,647 | | |

**Таблица 4** — Алгоритм сравнения альтернатив по критерию «Исследования и разработки»

| Альтернатива | Улучшение качества продукции | Расширение ассортимента выпускаемой продукции | Выпуск новой конкурентоспособной продукции | Создание новых рынков сбыта | Сохранение текущего положения | Обеспечение соответствия современным стандартам | Дополнительный столбец, $d_i$ | Собственный вектор, $C_i$ | Нормальный собственный вектор, $W_i$ | Важность критерия, % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Улучшение качества продукции | 1 | 1 | 0,5 | 1 | 5 | 2 | 1×1×0,5×1×5×2=5,000 | $\sqrt[6]{5}$=1,308 | 1,308/6,742=0,194 | 0,194×100=19,4 |
| Расширение ассортимента выпускаемой продукции | 1 | 1 | 0,333 | 2 | 3 | 3 | 1×1×0,333×2×3×3=5,994 | $\sqrt[6]{5,994}$=1,348 | 1,348/6,742=0,200 | 0,200×100=20,0 |
| Выпуск новой конкурентоспособной продукции | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2×3×1×1×3×3=54,000 | $\sqrt[6]{54}$=1,944 | 1,944/6,742=0,288 | 0,288×100=28,8 |
| Создание новых рынков сбыта | 1 | 0,5 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1×0,5×1×1×2×2=2,000 | $\sqrt[6]{2}$=1,122 | 1,122/6,742=0,166 | 0,166×100=16,6 |
| Сохранение текущего положения | 0,2 | 0,333 | 0,333 | 0,5 | 1 | 2 | 0,2×0,333×0,333×0,5×1×2=0,022 | $\sqrt[6]{0,022}$=0,530 | 0,530/6,742=0,079 | 0,079×100=7,9 |
| Обеспечение соответствия современным стандартам | 0,5 | 0,333 | 0,333 | 0,5 | 0,5 | 1 | 0,5×0,333×0,333×0,5×0,5×1=0,014 | $\sqrt[6]{0,014}$=0,490 | 0,490/6,742=0,073 | 0,073×100=7,3 |
| | | | | | | | Сумма | 6,742 | | |

**Таблица 5** — Результаты расчетов важности альтернатив по всем критериям

| Важность критериев | 8,3 | 10,8 | 41,9 | 15,6 | 8,6 | 7,9 | 7,0 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Критерии | Исследования и разработки | Приобретение машин и оборудования | Приобретение новых высоких технологий | Приобретение компьютерных программ и баз данных | Производственное проектирование | Обучение и подготовка персонала | Маркетинговые исследования |
| Улучшение качества продукции | 19,4 | 21,1 | 27,4 | 24,1 | 27,4 | 22,9 | 26,4 |
| Расширение ассортимента выпускаемой продукции | 20,0 | 19,8 | 18,3 | 15,9 | 13,0 | 16,2 | 18,3 |
| Выпуск новой конкурентоспособной продукции | 28,8 | 22,2 | 21,5 | 17,9 | 23,0 | 18,2 | 22,4 |
| Создание новых рынков сбыта | 16,6 | 13,7 | 11,4 | 15,9 | 12,6 | 14,4 | 11,5 |
| Сохранение текущего положения | 7,9 | 6,0 | 4,9 | 8,3 | 6,9 | 10,2 | 9,8 |
| Обеспечение соответствия современным стандартам | 7,3 | 17,3 | 16,5 | 17,9 | 17,0 | 18,2 | 11,5 |

$$V_4 = 0{,}083 \cdot 16{,}6 + 0{,}108 \cdot 13{,}7 + 0{,}419 \cdot 11{,}4 + \\ + 0{,}156 \cdot 15{,}9 + 0{,}086 \cdot 12{,}6 + 0{,}079 \cdot 14{,}4 + 0{,}07 \cdot 11{,}5 = \\ = 13{,}14$$

5. Приоритет альтернативы 5: «Сохранение текущего положения» (обозначение $V_5$)

$$V_5 = 0{,}083 \cdot 7{,}9 + 0{,}108 \cdot 6{,}0 + 0{,}419 \cdot 4{,}9 + \\ + 0{,}156 \cdot 8{,}3 + 0{,}086 \cdot 6{,}9 + 0{,}079 \cdot 10{,}2 + 0{,}07 \cdot 9{,}8 = \\ = 6{,}74$$

6. Приоритет альтернативы 6: «Обеспечение соответствия современным стандартам» (обозначение $V_6$)

$$V_6 = 0{,}083 \cdot 7{,}3 + 0{,}108 \cdot 17{,}3 + 0{,}419 \cdot 16{,}5 + \\ + 0{,}156 \cdot 17{,}9 + 0{,}086 \cdot 17{,}0 + 0{,}079 \cdot 18{,}2 + 0{,}07 \cdot 11{,}5 = \\ = 15{,}89$$

По результатам анализа и сравнения альтернатив выбора эффективной политики для управления инновационным развитием предприятия легкой промышленности были получены следующие значения:

– улучшение качества продукции — 25,14 %,

– расширение ассортимента выпускаемой продукции — 17,63 %,

– выпуск новой конкурентоспособной продукции — 21,57 %,

– создание новых рынков сбыта — 13,14 %,

– сохранение текущего положения — 6,74 %,

– обеспечение соответствия современным стандартам — 15,89 %.

Согласно расчетам по методу аналитической иерархии для выбора лучшей политики управления инновационным развитием предприятия легкой промышленности более предпочтительным, с точки зрения совместного учета всех выбранных выше критериев, будет «Улучшение качества продукции».

Предложенная методика направлена на то, чтобы помочь лицу принимающему решение максимально точно определить необходимые критерии и альтернативы и сделать правильный выбор в соответствии с требованиями и нуждами организации, используя при этом современные программные продукты, упрощающие данный процесс.

**Литература**

1. Пирогова, Е.В. Управленческие решения: учебное пособие / Е.В. Пирогова. — Ульяновск: УлГТУ, 2010. — 176 с.

2. Саати, Т. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. Пер. с анг. / Науч. ред. А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. — М.: ЛКИ, 2008. — 360 с.

3. Саати, Т. Приятие решений. Метод анализа иерархий. Пер. с анг. Р.Г. Вачнадзе. — М.: «Радио и связь», 1993. — 278 с.

***Материал поступил в редакцию 06.06.2014.***

# Взаимосвязь руководства и лидерства в современной теории менеджмента

**Юкиш Владимир Владимирович,**
*кандидат исторических наук, доцент кафедры экономической теории Львовской государственной финансовой академии (г. Львов, Украина)*

**Юркив Николай Тарасович,**
*аспирант кафедры международной экономики и теории финансов Львовской государственной финансовой академии (г. Львов, Украина)*

**Анализируются научные подходы к пониманию сущности понятий «руководство» и «лидерство» и соотношение их содержания в современном менеджменте. Прослежена эволюция трактовки роли руководства и лидерства в теории и практике менеджмента и аргументированно доказано, что современные условия сложной конкурентной среды требуют совмещения руководства и лидерства в управлении предприятием. Данная гипотеза подтверждена результатами социологических исследований на предприятиях, в банках Карпатского региона Украины. В итоге доказано, что руководитель-лидер обеспечит эффективный менеджмент при условии применения резонансного стиля лидерства на основе развитого эмоционального ителлекта, делегирования полномочий и всесторонней заботы о развитии персонала.**

**Analyzed scientific approaches to understanding of the concepts of «leadership» and «leadership» and the value of their content in modern management. The evolution of the interpretation of the role of management and leadership theory and practice of management and reasonably proven that modern conditions difficult competitive environment requires the combination of management and leadership in enterprise management. This hypothesis is confirmed by the results of sociological research on companies, banks of Carpathian region of Ukraine. As a result proved that the leader will ensure effective management provided by the use of resonant leadership styles based on the developed emotional intelligence, delegation of authority, and comprehensive care for staff development.**

**Введение**. Глобализация экономики сопровождается обострением конкуренции на международном и национальном уровнях, перманентные финансовые кризисы свидетельствуют об огромной дифференциации отечественного предпринимательства. Она еще больше углубляется нестабильностью политической ситуации в стране, обусловленной постоянной сменой правящих олигархических кланов, которые ведут непрерывные войны за перераспределение собственности. Как результат, незначительная часть крупных компаний процветает, приумножает свои доходы, а подавляющая часть средних и малых предприятий пришла в упадок или находится на грани банкротства. Главная причина такого явления, как утверждает большинство украинских ученых, кроется в человеческом факторе. Подразумевается ощутимая нехватка среди руководителей высшего уровня в различных сферах экономики эффективных лидеров.

Понятия «руководство» и «лидерство», существующие в менеджменте, не являются тождественными. Руководство — это процесс воздействия на подчиненных, способ принудить их работать на достижение единой цели. Руководитель работает на основе делегированных ему полномочий (коллективом или владельцами) и посредством использования власти для достижения влияния на людей. Он выполняет функции управления и организации в процессе производства.

Деятельность руководителя направлена на управление подчиненной ему системой, на руководство процессом жизнедеятельности этой системы и на создание ее внутренней функцио-

нальной структуры. В ходе выполнения полномочий эти три функции выступают как триединое целое и значение каждой из них проявляется в особых ситуациях: на этапе создания предприятия или его реорганизации, в кризисных ситуациях и т.п. Но совершенно усвоить методы руководства, стать профессиональным менеджером можно только при условии хорошего овладения всеми тремя функциями, к которым добавляются лидерские. На таком уровне руководитель сможет самостоятельно принимать и утверждать решения, нести ответственность за их выполнение. Иными словами, он превращается в лидера предприятия и руководимого им коллектива. Это и является идеальным вариантом организационного менеджмента, когда руководство и лидерство сочетается в одном лице. Руководитель предприятия становится формальным лидером, то есть он не просто реализует делегированные ему полномочия, он в то же время завоевывает признание коллектива. Лидерство формируется на основе персональных качеств руководителя, особенностей поведения, интеллекта, психологической энергии, а также и обстоятельств, при которых происходит становление организации и ситуации, которая способствует или создает барьеры в этом развитии. Отсюда следует видение лидерства руководителя как нового типа управленческого взаимодействия, основанного на наиболее эффективном для определенной ситуации сочетании различных источников воздействия и направленного на побуждение людей к достижению общих целей. Соответственно, целью данной работы является анализ подходов и видения в новейшей отечественной и зарубежной литературе по менеджменту форм управленческого взаимодействия, перерастающих в лидерство руководителя предприятия на основе современных теорий организационного лидерства.

Изложение основного материала. Группа авторов учебного пособия «Основы менеджмента», возглавляемая профессором О. Кузьминым, определяет руководство как вид управленческой деятельности, которая с опорой на властные механизмы осуществляет реализацию функций менеджмента, применяя его методы и трансформируя их в управленческие решения благодаря оптимальной организации коммуникационного процесса [9, с. 36]. В свою очередь под управлением ученые понимают «целенаправленное воздействие на объект с целью изменения его состояния…» [9, с. 18]. Из суждений зарубежных ученых следует подобное опредление, по которому под управлением понимают специфический вид деятельности, направленный на превращение неорганизованной толпы в эффективную целенаправленную и производительную группу [11, с. 39].

Управление имеет достаточно широкое значение, так как оно осуществляется в разных системах. Одновременно рассматриваемые нами понятия «руководство» и «лидерство» являются составляющими обоих видов деятельности: и управления, и менеджмента. Однако сфера применения менеджмента значительно уже, так как он распространяется на общественные и смешанные системы. Субъектами и объектами управления являются люди, а уже через них осуществляется воздействие на материальные ресурсы. Поэтому и менеджмент классифицируется как совокупность видов управленческой деятельности, направленной на эффективное и результативное использование ресурсов для достижения определенных общественных целей [15, с. 10]. Соответственно и функции менеджмента осуществляют руководители или менеджеры, назначенные владельцами или вышестоящими инстанциями. Их полномочия регулируются контрактом, который предусматривает все нормативно — правовые стороны отношений. Однако функционирование как руководителя, так и менеджера, прежде всего, реализуется в связи с осуществлением функций интеграции трудового коллектива и администрирования, поэтому не может быть эффективным без лидерства.

Примерно до 60–70-х гг. прошлого века к трактовке понятий «лидерство» и «руководство» ученые подходили с позиции рассмотрения совершенно отличных дефиниций. Вообще в зарубежной теории и практике менеджмента термина «руководитель» не существует. В переводе с английского его смысловое значение звучит как «менеджер» или «управляющий». В практике отечественного предпринимательства лицо, занимающее высшую управленческую должность, чаще называют «директор», «руководитель». Соответственно, этого нельзя не учитывать, исследуя проблему лидерства.

Необходимо отметить, что сравнительный анализ лидерства и руководства к указанному периоду осуществлялся с позиций социологии и психологии. Социальная роль руководителя рассматривалась как неотделимая от организации и тех официальных процессов, которые в ней происходят. Как правило, руководителя назначают или выбирают владельцы или высшие иерархические структуры, наделяя его при этом властными полномочиями. Соответственно, лидерство трактовалось как явление психологическое и вы-

движение лидера объяснялось как стихийный процесс, инициированный «снизу». То есть, руководитель — это официальный администратор, преимущественно навязанный коллективу, в то время как лидерство — неформальное внутригрупповое явление, построенное на особых качествах индивида. Лидера выдвигает группа благодаря его личным качествам и умению вести за собой, регулировать взаимоотношения между ее участниками. Суть лидерства в предводительстве, служении сообществу. В то же время руководство рассматривалось больше как фактор внешних связей, представления коллектива в социальной среде.

Другое отличие руководителя, как указывает Ч. Холломан [12, с. 310], заключается в его операционных средствах воздействия на подчиненных. Кроме власти он имеет и определенные законом права и обязанности, которые ему делегированы в случае назначения «сверху» или избрания «снизу», полномочия применять определенные санкции для принудительной организации коллектива на выполнение поставленных задач. Одновременно лидеру не предоставляются такие права, он организует сотрудников своим вдохновением, силой примера и получает от группы доверие и уважение.

Отмечается также существенное различие между руководителем и лидером в процессе принятия решений. Руководитель принимает решение , ставя на первое место интересы предприятия, выполнение стратегических задач, плановых показателей. В выборе решения он руководствуется исключительно прагматическими мотивами и обычно принимает его единолично. Определяющими для лидера в этом процессе являются единство целей организации и потребностей персонала, привлечение широкого круга управленцев в процесс разработки и выбора решений, коллегиальная ответственность за их принятие и выполнение.

Имеет место и другое отличие, на которое указывали Г. Стюард, Р. Хаус и другие авторы [12, с. 352–353]. Руководителю персонал подчиняется, исходя из служебной иерархии, в силу формальных причин. Руководитель приказывает, ставит задачи, и отношения подчиненности обусловливают персонал на их автоматическое выполнение. Люди нацеливаются прежде всего на результат, на достижение организационных целей. Вместо духовного единства, царит «обязанность любой ценой», властное принуждение. В отличие от таких отношений лидер формирует атмосферу единства, творческого подъема в производственном процессе. Каждый последователь лидера воспринимает организационные задачи как сумму индивидуальных. Признанный всем коллективом лидер работает для людей, его идеал — служение, а идеал руководителя — добросовестное выполнение служебных обязанностей. Поэтому и распространено выражение, что менеджеры (руководители) делают дела хорошо, а лидеры просто делают добрые дела.

Стоит отметить и такие различия, на которые указывают М. Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури, как отношение к работникам, подходы к созданию психологического микроклимата в коллективах. Как правило, руководители заботятся только о деловых отношениях с подчиненными, требуют от них соблюдения жесткой дисциплины, добросовестного выполнения задач, постоянно контролируют их, в то время как лидеры развивают горизонтальные отношения, пытаются идти на сближение с сотрудниками, относятся к ним как к равным. Лидеры поощряют персонал к творческим подходам, к систематическому обучению. И если свой имидж руководитель создает своим авторитетом, насаждаемым по вертикали, то лидеры завоевывают уважение благодаря социальному взаимодействию, постоянной заботе о своих коллегах [11, с. 36–44].

Осуществленное сравнение лидерства и руководства не является исчерпывающим и не учитывает постоянных изменений, происходящих в глобальной экономической среде. На эти изменения и их влияние на методы и принципы организационного менеджмента указывали такие ученые, как Дж. Адаир, Д. Гоулман, П. Друкер, Э. Дубрин [7], Дж. Коттер [8], М. Мескон вместе с М. Альбертом и Ф. Хедоури, известные украинские ученые А. Кузьмин, М. Мартыненко, Ф. Хмиль [13] и другие. Начиная с 80-х гг. прошлого века теоретики менеджмента переводят акцент с руководства и лидерства (преимущественно неформального) на их эффективность. Сверхбыстрые темпы экономического развития, подталкиваемые информационно-технологической революцией, динамические изменения внешней среды, которые требуют адекватных внутренних трансформаций, ставят очень высокие требования перед менеджментом. Продолжительность жизненного цикла товаров и, соответственно, предприятий резко падает. Решающими факторами выживания становятся информация (ее полнота, своевременность и объективность), уровень и упрощенность коммуникаций, скорость принятия решений и оперативность привлечения ресурсов (прежде всего человеческих). Все это ставит очень высокие

требования перед руководителями (менеджерами). Они должны быть лидерами своих трудовых коллективов: не только ставить высокие задачи, которые вытекают из стратегических целей организации, а создавать такую корпоративную культуру, которая поставит рост, творчество, сотрудничество, инициативу в основу совместной деятельности. Поэтому деловая атмосфера, культура и нормы взаимоотношений станут стимулирующими факторами достижения организационных целей.

Руководитель, обладающий качествами лидера, прежде всего способен интегрировать коллектив, быстро реагировать на внешние изменения, изменять соответственно стратегию организации и на основе духовного единения и сближения интересов мобилизовать людей на быстрые преобразования. Интеграция персонала вокруг обновленной цели положительно влияет на его эмоциональное состояние, обеспечивает высокий уровень сплоченности. Вместе с тем статус руководителя меняется. Он не будет восприниматься работниками как назначенный над ними высшей инстанцией, а как один из них. Но лучший, тот, кто объединяет.

Конечно, не все руководители являются и могут быть лидерами. Это зависит от многих факторов, в том числе и субъективных. Но в современных чрезвычайно сложных и динамических экономических условиях ни владельцы, ни коллектив, ни вышестоящие государственные институты не захотят удерживать на посту директора неудачника или руководителя посредственного уровня, который будет четко выполнять должностные инструкции, стараться вытянуть плановые показатели и в сложных ситуациях ждать указаний сверху или проводить непрерывные совещания и собрания. Для эффективного функционирования предприятия, учреждения необходимы руководители-инноваторы, лидеры действия, лидеры коллективов.

Руководитель или менеджер получает по контракту или соглашению с трудовым коллективом официальную, формальную должность. Эта должность не только дает ему основания, но и обязывает стать лидером. Нет сомнения, что назначению или выборам предшествовует изучение его личных качеств, уровня квалификации, опыта работы. И первым критерием отбора есть умение работать с людьми. Потому что управление людьми должны осуществлять не формальные руководители, а лидеры, которые завоевывают авторитет своим отношением к работникам, организацией их на высокие экономические показатели и благосостояние каждого из них. Занимая формальную должность руководителя, он превращается в лидера предприятия и руководимого им коллектива. Это и является идеальным вариантом организационного менеджмента, когда руководство и лидерство сочетается в одном лице. Руководитель предприятия становится формальным лидером, то есть он просто реализует делегированные ему полномочия и в то же время завоевывает признание коллектива. Лидерство формируется на основе персональных качеств руководителя, особенностей поведения, интеллекта, психологической энергии, а также обстоятельств, при которых происходит развитие организации и ситуации, способствующей или создающей барьеры в этом развитии. Отсюда следует видение лидерства руководителя как нового типа управленческого взаимодействия, основанного на наиболее эффективном для определенной ситуации сочетании различных источников воздействия и направленого на побуждение людей к достижению общих целей.

Разумеется, для обеспечения тесного взаимодействия с коллективом, которое является социальной основой лидерства, руководитель обязан постоянно чувствовать психологический микроклимат в коллективе, уметь сопереживать своим сотрудникам, входить в их положение и разделять их эмоциональное состояние. Вместе с тем ему принадлежит, как лидеру среди равных, быть вдохновителем своей команды, всего персонала. То есть руководитель организации, нацеленной на высокие результаты, используя все допустимые средства коммуникации, объединяет персонал, направляет его на достижение цели. И в таком случае для него оптимальный стиль руководства — резонансное лидерство.

Особенность резонансного лидерства в том, что базовым для него является эмоциональный интеллект (EQ), который осуществляет решающее влияние на стиль руководства. На основе высокого EQ резонансный лидер может сопереживать своим коллегам, воспринимать их настроение. Переживая вместе со всеми сложные моменты, открыто выражая свои мысли, он вызывает у работников резонирующее чувство душевного родства, подъем [3, с. 187–189]. В завоевании и удержании руководителем лидерских позиций в коллективе, что является чрезвычайно важным в современных условиях быстро меняющейся окружающей среды, эмоциональный интеллект играет решающую роль. И чтобы повести за собой сотрудников, внушив им веру в перспективу и вызвав подъем, лидеру необходима не только

**Таблица 1** — Рейтинг самых успешных банков Украины за стабильностью абсолютных приростов активов и собственных капиталов

| Место в рейтинге | Банки | Абсолютный прирост активов за 12 мес., млн грн. | Рентабельность активов, % | Абсолютный прирост собственного капитала за 12 мес., млн грн. | Рентабельность собственного капитала, % |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Приватбанк | 42062 | 1 | 2011 | 9,7 |
| 2 | Сбербанк | 17573 | 0,7 | 2337 | 3,5 |
| 3 | Укрэксимбанк | 6400 | 0,2 | 227 | 1,1 |
| 4 | Дельта банк | 25456 | 0,7 | 315 | 9,6 |
| 5 | Райффайзен Банк Аваль | – 4234 | 1,6 | 891 | 10,7 |

*Источники*: авторская разработка: составленная на основе аналитических данных НБУ, 16

социальная чувствительность. Не менее важную роль для лидера как формального руководителя трудового коллектива играет способность управлять широким спектром межличностных отношений. Разумеется, в этом отношении он действует не единолично, а опирается на последователей из числа менеджеров всех уровней. Соответственно, руководитель с претензиями на лидерство должен быть склонным к командному управлению, цементирующей основой которого является духовное единство коллектива, взаимное уважение и сотрудничество. Нет сомнения, что эти внешние проявления лидерства являются производными от таких эмоциональных качеств , как самосознание и самоконтроль, то есть от способности лидера прежде всего управлять собой.

Управлять людьми директор или менеджер предприятия должен в силу своей должности. А эта должность обязывает и открывает возможности для завоевания лидерства. Такой подход к пониманию лидерства руководителя, который в основу ставит его эмоциональный интеллект, сформировался относительно недавно. Однако основоположники этого подхода [19, с. 332–336; 3; 4, с. 274] за результатами многолетних наблюдений и эмпирических исследований доказали, что IQ (ментальный интеллект) играет только 10–15 % в становлении эффективного лидера-менеджера, в то время EQ — 58–90 %. Ученые отмечают, что только четыре вида способностей, связанных с эмоциональным интеллектом, присущие «звездным менеджерам» мирового уровня: настойчивость в достижении цели, способность проявлять инициативу, умение сотрудничать и работать в команде, талант управлять коллективом [4, с. 50]. К сожалению, в нашей стране, где преобладает так называемый менеджмент здравого смысла и высокопрофессиональных управленцев еще не так много, специальные исследования роли IQ и EQ в формировании лидерских качеств руководителей предприятий и учреждений не проводятся. Однако практика отечественного предпринимательства показывает, что как раз здравый смысл учредителей отдельных фирм, их инициативность и настойчивость обеспечили им стартовый подъем в конце 90-х гг. прошлого века и постепенный рост в последующие годы. Этот тезис подтверждается аналитическими материалами, обоснованными выводами, полученными по результатам исследований и наблюдений за деятельностью отделений ведущих банков в Карпатском регионе Украины в период 2010–2013 гг. Исследование проводилось по двум направлениям. Прежде всего, осуществлялся анализ рейтинга банков за последние три года. Рейтинг успешности украинских банков проводит журнал Forbes [17], на основе данных, публикуемых НБ Украины. Цель рейтинга — определение наиболее активных и эффективных банковских учреждений, которые максимально нарастили масштабы своей деятельности и показали высокие прибыли за рассматриваемый период. Аналитики журнала ключевыми показателями эффективной работы финучреждений взяли соотношение прибыли к активам (рентабельность активов, RQA) или к собственному капиталу (рентабельность капитала, RQE). Показатели роста и рентабельности свидетельствуют об успешности банка, расширении его бизнеса и демонстрируют положительные финансовые результаты. Стоит заметить, что агрессивный рост активов и прибыли преимущественно связаны с рискованными операциями. Однако для банков и их вкладчиков необходима долговременная стабильность доходов и прирост активов. Ниже приводится таблица, которая наглядно иллюстрирует пятерку банков, имеющих наиболее стабильные показатели, и их состояние на конец 2013 г. (табл. 1) [16].

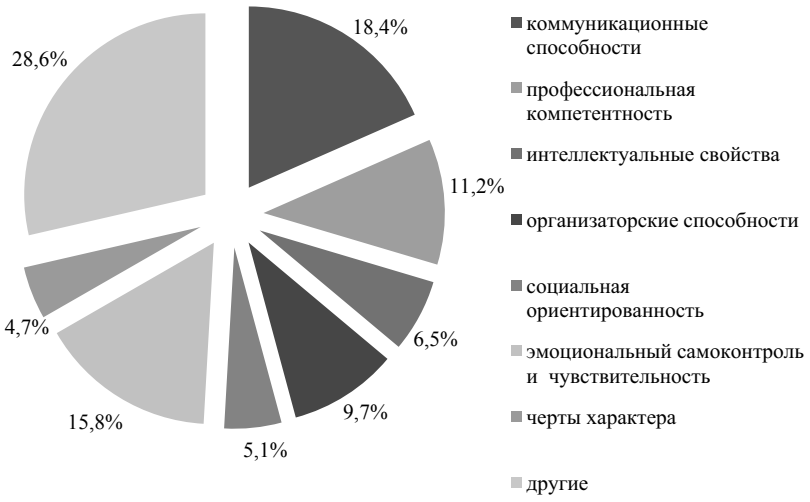



**Рис. 1**— Качества руководителя, которые служат основой для его становления как лидера коллектива
*Источник*: авторская разработка

Как видно из таблицы, наиболее успешными являются Приватбанк, Дельта Банк, Сбербанк. Успешность двух первых связывают с их владельцами И. Коломойским и М. Лагуном. Удерживать передовые позиции им удается благодаря реализации агрессивной стратегии по привлечению средств населения и скупке активов мелких банков, расширению сети отделений в областных и районных центрах. Указанные 5 банков удерживают лидирующие позиции среди 183 финансово-кредитных учреждений на протяжении последних 2–3 лет. Секреты успеха кроются также в эффективной кадровой политике, особенно в подборе и селекции менеджеров-руководителей отделений.

Полученная первичная информация послужила основой для осуществления второй — главной части исследования, в ходе которого был проведен опрос среди руководителей отделений Карпатского региона. Анкетированием было охвачено 52 респондента. Был применен метод простого случайного выбора. Вероятность ошибки выборки допускается в пределах +/- 0,8–1,2 %.

Всем опрашиваемым было предложено заполнить анкету, в которой качества руководителя, играющие решающую роль в его становлении как лидера коллектива и обеспечивающие эффективное развитие учреждения, условно были сгруппированы в восемь блоков (рис. 1). Отдельно была оставлена графа на другую, собственную точку зрения. Список качеств определялся экспертами в процессе обсуждения.

Результаты исследования были неожиданными. Второе, третье и четвертое места заняли, соответственно, такие личные качества, как коммуникативные способности (18,4 %), эмоциональный самоконтроль и чувствительность (15,8 %), профессиональная компетентность (11,2 %). В то же время первое место большинство респондентов отдали ответу «другие», который на основе обобщения можно сформулировать как «умение сплотить коллектив вокруг поставленной цели» (28,6 %). Следовательно, это умение руководителя играет важнейшую роль в завоевании им лидерских позиций в организации, в то время как черты характера играют наименьшую роль. Соответственно, по нашему мнению, при подборе менеджеров небольших учреждений, в частности отделений банков, следует учитывать такое оригинальное и целесообразное видение практиков. Опросом были охвачены руководители со стажем не менее восьми лет.

О лидерских качествах заговорили впервые американские ученые в середине прошлого века. Наибольшее число качеств (более 80) выделил Р. Стогдилл [20, с. 64–72]. Но проведенные им исследования показали, что только 5 % выделенных им качеств респонденты из числа известных менеджеров фирм назвали как присущие им (упоминались четыре раза). Основная масса других качеств упоминалась 1–2 раза. Отсюда следует, что в формальном лидерстве руководителя предприятия личностные качества не являются ключевыми. Главное качество лидера — вести за собой других, способность объединять коллектив на достижение поставленной цели. Эту аксиому лидерства постоянно доказывают в своих работах американские ученые И. К. Адизес, Д. Гоулмен, Е. Дубрин и другие. В частности, И. К. Адизес утверждает, что менеджер-лидер обязательно должен обладать функцией интеграции, быть способным к командному управлению, менять стиль лидерства в соответствии с этапами жизненного цикла предприятия, делать акцент на

позитивной мотивации, на успехах, а не на поражениях [2, с. 206–208]. Далее он дополняет, что хороший руководитель, который завоевал позиции лидера коллектива, действует сознательно и целесообразно, обладает разносторонними способностями, знает и воспринимает свои сильные и слабые стороны, свою уникальность, способен оценить и признает положительные качества и недостатки других людей, умеет поднять и убавить темп работы и расслабиться в необходимой ситуации, создает условия для снятия конфликтных ситуаций и извлечения полезных уроков из них [2, с. 225]. В свою очередь Э. Дубрин указывает на такие специфические действия руководителя, который стремится стать лидером: завоевывать каждый день доверие у работников, ценить политику компании и строить особую корпоративную культуру, формировать ее положительный имидж, делегировать полномочия и внедрять командный стиль управления [7, с. 72–89].

Упомянутые западные авторитетные ученые указывают на необходимость и возможность сочетания руководства и лидерства. Вместе с тем, они отмечают условия и действия менеджера, благодаря которым он может стать эффективным руководителем коллектива и признанным лидером. Для укрепления своих лидерских позиций ему следует не только постоянно совершенствоваться, но и быть воспитателем и наставником.

О лидерстве формального руководителя в последнее время заговорили отечественные исследователи: Л. Даниленко, С. Магдач, Л. Пашко, И. Шупик, И. Юрьева и др. Однако следует сразу же заметить, что все они посвящают свои работы лидерству руководителя школьного образовательного учреждения или лидерству в системе государственного управления. Хотя заслуживают внимания их единодушные выводы о необходимости в современных условиях, которые несут постоянные изменения и ставят новые требования к управленцам, сочетания руководства и лидерства. Поскольку руководитель должен первым делом заботиться об увеличении человеческих ресурсов, развивать инновационное мышление и внедрять его результаты, мобилизировать персонал на высокие достижения, на лидерство организационное. Для этого он должен быть признанным лидером, лучшим среди лучших.

**Выводы**. Проведенный сравнительный анализ понимания в отечественной и зарубежной теории менеджмента сути руководства и лидерства, необходимости их взаимосвязи в практике управления предприятиями приводит к выводу, что по смыслу руководство представляет собой процесс и полномочия, делегированные владельцем или коллективом. А лидерство в современном менеджменте представляет собой синтез признанного коллективом предводительства и рационального руководства. Критерием такого синтеза, как свидетельствуют суждения ученых за последние 15–20 лет, выступает исключительно эффективность управления.

Результаты теоретических обобщений и их сопоставление с мировой практикой и реалиями отечественного менеджмента позволяют утверждать, что наиболее реальным и необходимым в условиях быстрых изменений и глобальных воздействий является сочетание традиционной должности руководителя предприятия или учреждения с ролью резонансного (ситуативного) лидера, которого признает весь коллектив.

Такой вывод подтверждают длительные наблюдения и результаты социологических опросов 52 руководителей предприятий и банковских учреждений в Карпатском регионе Украины. Абсолютное большинство респондентов (86,4 %) признали необходимость сочетания формальной должности руководителя организации с лидерством в подчиненном коллективе.

Теория и практика менеджмента, осуществляемого в сложных трансформационных условиях, требует функциональных изменений в поведении руководителя-лидера.

Во-первых, он совершенно иначе должен оценивать свое место в организации, переходя от понимания себя как администратора к восприятию лидерской роли, изменить собственное ценностное измерение и мотивацию. Во-вторых, коренную ломку переживает процесс принятия решений: от административных его методов руководитель переходит к коллегиальным, командным методам принятия решений. В-третьих, в практике работы руководителя как лидера организации начинают преобладать философские ценности, в первую очередь, человекоцентризм. Но такие изменения происходят постепенно, по мере приобретения знаний и опыта. Как следствие, главным критерием оценки работы руководителя-лидера становится его способность организовывать большое количество людей на достижение стратегической цели организации и эффективность получения результатов каждым из них, объединенных в единое целое.

**Литература**

1. Адаир, Дж. Психология лидерства: пер. с англ. / Дж. Адаир. — М.: Изд-во Эксмо, 2006. — 352 с.

2. Адизес, И. Идеальный руководитель. Почему им нельзя стать и что из этого следует: пер. с англ. / И. Адизес. — М.: Альпина, Бизнес Букс, 2007. — 262 с.

3. Гоулман, Д. Эмоциональный интеллект: пер. с англ. / Д. Гоулман. — М.: АСТ / Хранитель, 2008. — 480 с.

4. Гоулман, Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта: пер. с англ. / Д. Гоулман, Р. Бояцис, Э. Макки. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 301 с.

5. Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. / П. Ф. Друкер. — М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. — 272 с.

6. Друкер, П. Ф. Эффективный руководитель: пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 240 с.

7. Дубрин, Э. Успешный руководитель: пер. с англ. / Э. Дубрин — М.: АСТ: Астрель, 2005. — 347 с.

8. Коттер, Дж. Лидерство Мацуситы. Уроки выдающегося предпринимателя XX века: пер. с англ. / Дж. П. Коттер. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 256 с.

9. Кузьмін, О. Є. Основи менеджменту: посібник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. — К.: Академ. видав., 2003. — 414 с.

10. Мартыненко, Н. М. Основы менеджмента: учебник / Н.М. Мартыненко. — К.: Каравелла, 2003. — 496 с.

11. Мескон, М. Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: 1999. — 702 с.

12. Райгородский, Д. Я. Психология руководства: учебное пособие / Д.Я. Райгородский. — Самара: Изд. дом «Бахрах-М», 2005. — 768 с.

13. Хміль, Ф. І. Менеджмент: підручник / Ф. І. Хміль. — К.: Вища школа, 1995. — 330 с.

14. Ходжкинсон К. Философия лидерства: пер. с англ. / К. Ходжкинсон. — М.: Изд. дом «Бахрах-М», 2002. — 563 с.

15. Юкіш, В. В. Соціально-психологічні методи оптимізації аграрного менеджменту: монографія / В. В. Юкіш, Т. В. Овчиннікова. — Львів: СПОЛОМ, 2011. — 244 с.

16. Официальный сайт Национального банка Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http:// www.bank.gov.ua.

17. Официальный сайт журнала «Forbes» [Электронный ресурс].—Режим доступа: http:// www.bank.gov.ua.

18. Adizes, I. Managing Corporate Lifecycles: An Updated and Expanded Look at the Corporate Lifecycles. First printing, Paramus. — N. J: Prentice Hall Press, 1999. — 298 p.

19. McClelland, D. C. Identifying Competencies with Behavioral – Event Interviews / D. C. McClelland // Psychological Science. — 1998. — № 9. — P. 331–339.

20. Stohdill, R. Handbook of Leadership / R. Stohdill. — San Francisco, 1978. — 268 p.

***Материал поступил в редакцию 14.04.2014.***

# Оценка эффективности инноваций на предприятиях пищевой промышленности

**Милош Юрий Маркович,**
*аспирант кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)*

**В научной статье рассмотрены методы оценки эффективности инновационной деятельности на предприятиях пищевой промышленности, приведены необходимые расчетные формулы, выделен важный индикатор для оценки эффективности инноваций в разрезе будущих продаж предприятия.**

**In a scientific article discusses methods for assessing the effectiveness of innovation in the food industry, given the necessary formulas, highlighted an important indicator for assessing the effectiveness of innovation in the context of future sales of the company.**

**Введение**. Принятая в Республике Беларусь Государственная программа инновационного развития на 2011–2015 гг. должна в перспективе привести к созданию конкурентоспособной, а также импортозамещающей продукции. Немногие белорусские предприятия, занятые в пищевой промышленности, являются по-настоящему конкурентоспособными за рубежом, что приводит к не самым удачным результатам и на местном рынке, где по-прежнему наблюдается преобладание импорта над экспортом. Таким образом, необходимо выделить не только основные факторы конкурентоспособности для продукции пищевой промышленности, но и пути их достижения.

При прочих равных современные экономические условия диктуют необходимость в создании инновационного производства. Подобная ситуация характерна в том числе и для пищевой промышленности. Однако переход предприятий на рельсы инновационного производства затрудняется характерной для белорусской экономики проблемой — отсутствием денежных средств для тотальной модернизации оборудования, обучения персонала новым методикам. В известной степени решить эту проблему способны инвестиции в пищевую промышленность.

**Основная часть**. Главной задачей пищевой промышленности является удовлетворение потребностей людей в продуктах высокого качества и разнообразного ассортимента. Решение этой задачи осуществляется на основе повышения эффективности производства, ускорения научно-технического прогресса, роста производительности труда, возможно, снижения цен на сырье, увеличения скорости оборота капитала, совершенствования труда и производства. Для воплощения данных процессов на практике необходимо создание достаточной инновационной базы.

Современная пищевая промышленность должна характеризоваться высоким уровнем техники, технологии и организации производства, наличием крупных специализированных предприятий и производственных объединений. Должно обязательно происходить совершенствование пищевого производства, что само собой предусматривает внедрение высокопроизводительного оборудования, поточных линий, расширение ассортимента и улучшение качества, выпуск пищевых продуктов, пользующихся повышенным спросом. Ассортимент пищевых продуктов должен обновляться в результате расширения ассортимента и улучшения качества самого сырья.

Таким образом, наиболее уязвимым местом агропромышленного комплекса и пищевой промышленности в частности на данный момент является инновационность. От недостатка инноваций в свою очередь страдает конкурентоспособность выпускаемой продукции, что влечет недостаточно высокий уровень импортозамещения в пищевой продукции. Обладая необходимыми ресурсами и потенциалом, наши предприятия проигрывают иностранным конкурентам за счет недостатка инноваций.

В Республике Беларусь пищевая промышленность занимает первое место в структуре обрабатывающей промышленности, уступая лишь ма-

**Таблица 1** — Основные показатели пищевой промышленности как вида экономической деятельности в Республике Беларусь

| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|
| Число организаций (единиц) | 805 | 815 | 807 | 805 | 807 |
| Объем промышленного производства (млрд руб.) | 26 297 | 33 558 | 61 344 | 113 705 | 135 768 |
| Удельный вес вида экономической деятельности в общем объеме промышленного производства ( %) | 20,3 | 20,1 | 17,6 | 18,5 | 22,4 |
| Среднесписочная численность работников (тыс. человек) | 149,4 | 151,8 | 151,7 | 150,9 | 150,5 |

**Таблица 2** — Объемы производства некоторых видов пищевых продуктов в период с 2005 по 2013 гг.

| | 2005 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Мясо и пищевые субпродукты (тыс.т) | 470,0 | 580,8 | 619,9 | 699,2 | 745,5 | 830,4 | 906,8 | 985,5 |
| Колбасные изделия (тыс.т) | 256,5 | 273,4 | 306,5 | 295,1 | 316,6 | 289,8 | 296,1 | 292,6 |
| Рыба и морепродукты (т) | 49 853 | 67 161 | 71 659 | 64 433 | 71 148 | 70 816 | 71 686 | 81 189 |
| Растительные масла (т) | 42 226 | 49 087 | 82 379 | 127 042 | 160 773 | 181 701 | 188 993 | 256 920 |
| Цельномолочная продукция (тыс.т) | 1122,0 | 1326,3 | 1331,7 | 1305,7 | 1494,8 | 1642,9 | 1778,8 | 1859,5 |
| Сыры (т) | 82 348 | 110 033 | 127 640 | 134 081 | 146 084 | 141 888 | 147 758 | 134 112 |
| Мука (тыс.т) | 606,3 | 648,5 | 672,1 | 674,8 | 643,3 | 737,3 | 772,5 | 749,5 |
| Сахар (тыс.т) | 862,4 | 656,6 | 707,7 | 758,9 | 816,0 | 985,5 | 862,8 | 852,7 |

шиностроению и топливной промышленности по объему выпущенной продукции в общем объеме промышленного производства (табл. 1). Ее удельный вес составляет 22,4 %. В 2013 г. в пищевой промышленности функционировало более 800 организаций. В отрасли занято более 150 тыс. человек, что составляет около 16 % от числа работающих в промышленном секторе. Наибольшую долю в пищевой промышленности занимают предприятия частной формы собственности, 13,7 % составляет государственная собственность, а доля иностранных предприятий составляет всего 5,2 %. В составе пищевой промышленности насчитывается более двух десятков отраслей с многочисленными специализированными производствами. Среди них наиболее крупными можно выделить мясную, молочную, кондитерскую и сахарную.

Сыры являются одной из перспективных позиций молочной продукции в структуре пищевой промышленности Республики Беларусь. Их производство выросло 82,4 тыс. т в 2005 г. до 134,1 тыс. т в 2013 г. Цельномолочная продукция в 2005 г. была произведена в объеме 1122 тыс. т, а по итогам 2013 г. достигла 1859,7 тыс. т. Удвоилось производство мясной продукции: с 470 тыс. т в 2005 г. до 985,5 тыс. т в 2013 (рис. 1). Таким образом, можно выделить серьезные успехи предприятий, занятых в производстве молочной и мясной продукции (табл. 2), составляющей основу пищевой промышленности Республики Беларусь.

В 2012 г. предприятия ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Березовский сыродельный комбинат», ОАО «Верхнедвинский маслосырзавод» и СП «Санта Бремор» прошли экспертизу Еврокомиссии и получили разрешение на экспорт продовольственной продукции в Европейский Союз. Подобные успехи некоторых предприятий вселяют надежду на положительную динамику в инновационном развитии пищевой промышленности Республики Беларусь.

Однако многие предприятия лишены возможности экспорта в ЕС, а могут довольствоваться исключительно рынками стран СНГ, где сильны позиции местных конкурентов, а многие и вовсе вынуждены работать лишь на внутренний белорусский рынок. Это ставит перед данными предприятиями непростую задачу по привлечению инвестиций для развития производства.

Если инвестиции удастся обеспечить, то при успешном финансировании инновационных проектов возрастает значимость определения эффекта от реализации инноваций в условиях рыночной экономики. Однако не менее важной она является и для переходной экономики. В зависимости от временного периода учета результатов и затрат различают показатели эффекта за расчетный период, показатели годового эффекта.

Для оценки общей экономической эффективности инноваций может использоваться система показателей:

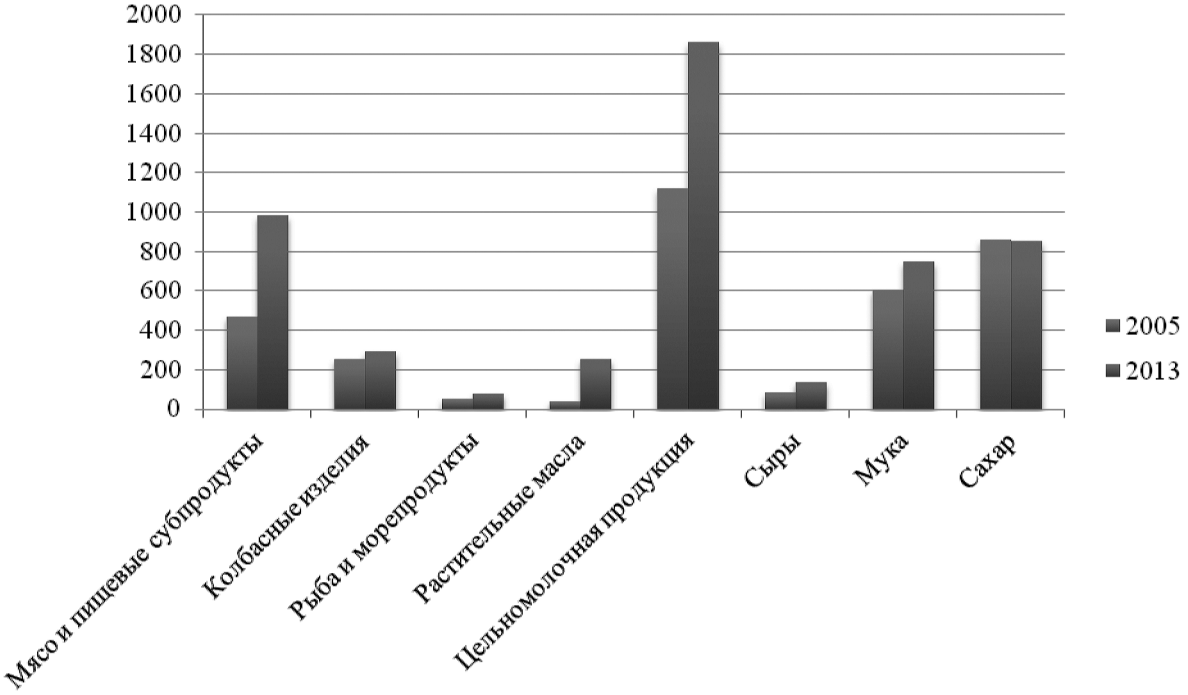



**Рис. 1** — Сравнение объемов производства продуктов пищевой промышленности в 2005 и 2013 гг.
*Источник*: составлено автором на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

– интегральный эффект;
– индекс рентабельности;
– норма рентабельности;
– период окупаемости.

Также более комплексным и важным для отображения целостной картины экономической эффективности нами предлагается использовать показатель, отражающий *изменение динамики продаж после реализации инновационного проекта*.

Интегральный эффект или $Э_{инт}$ (1) представляет собой величину разностей результатов и инновационных затрат за расчетный период, приведенных к одному, обычно начальному году, то есть с учетом дисконтирования результатов и затрат.

$$Э_{инт} = \sum_{t=0}^{T_p} (P_t - З_t) * \alpha_t , \qquad (1)$$

где $T_p$ — расчетный год;
$P_t$ — результат в t-й год;
$З_t$ — инновационные затраты в t-й год;
$\alpha_t$ — коэффициент дисконтирования (дисконтный множитель).

Интегральный эффект имеет также другие названия, а именно: чистый дисконтированный доход, чистая приведенная или чистая современная стоимость, чистый приведенный эффект.

Индекс рентабельности инноваций — Jr. Рассмотренный нами метод дисконтирования — метод соизмерения разновременных затрат и доходов, помогает выбрать направления вложения средств в инновации, когда этих средств особенно мало. Данный метод полезен для организаций, обладающих четко распределенным бюджетом, где суммарная величина возможных инвестиций в инновации определена однозначно.

В таких ситуациях рекомендуется проводить ранжирование всех имеющихся вариантов инноваций в порядке убывающей рентабельности.

В качестве же показателя рентабельности можно использовать индекс рентабельности. Он имеет и другие названия: индекс доходности, индекс прибыльности.

Индекс рентабельности (2) представляет собой соотношение приведенных доходов к приведенным на эту же дату инновационным расходам.

Расчет индекса рентабельности ведется по формуле:

$$J_R = \frac{\sum_{t=0}^{T_p} Д_j * \alpha_t}{\sum_{t=0}^{T_p} K_t * \alpha_t} , \qquad (2)$$

где $J_R$ — индекс рентабельности;
$Д_j$ — доход в периоде j;
$K_t$ — размер инвестиций в инновации в периоде t.

Приведенная формула отражает в числителе величину доходов, приведенных к моменту начала реализации инноваций, а в знаменателе — величину инвестиций в инновации, продисконтированных к моменту начала процесса инвестирования. Или иначе можно проводить сравнение двух частей потока платежей: доходная и инвестиционная.

Индекс рентабельности тесно связан с интегральным эффектом, если интегральный эффект $Э_{инт}$ положителен, то индекс рентабельности $J_R > 1$, и наоборот. При $J_R > 1$ инновационный проект считается экономически эффективным. В противном случае $J_R < 1$ неэффективен. Предпочтение в условиях жесткого дефицита средств должно отдаваться тем инновационным решениям, для которых наиболее высок индекс рентабельности.

Норма рентабельности или $E_p$ (3) представляет собой ту норму дисконта, при которой величина дисконтированных доходов за определенное число лет становится равной инновационным вложениям. В этом случае доходы и затраты инновационного проекта определяются путем приведения к расчетному моменту времени.

$$Д = \sum_{t=1}^{T} \frac{Д_t}{(1+E_p)^t}, \text{ и } К = \sum_{t=1}^{T} \frac{К_t}{(1+E_p)^t} \qquad (3)$$

Данный показатель иначе характеризует уровень доходности конкретного инновационного решения, выражаемый дисконтной ставкой, по которой будущая стоимость денежного потока от инноваций приводится к настоящей стоимости инвестиционных средств.

Показатель нормы рентабельности имеет другие названия: внутренняя норма доходности, внутренняя норма прибыли, норма возврата инвестиций.

За рубежом расчет нормы рентабельности часто применяют в качестве первого шага количественного анализа инвестиций. Для дальнейшего анализа отбирают те инновационные проекты, внутренняя норма доходности которых оценивается величиной не ниже 15–20 %.

Норма рентабельности определяется аналитически, как такое пороговое значение рентабельности, которое обеспечивает равенство нулю интегрального эффекта, рассчитанного за экономический срок жизни инноваций. Получаемую расчетную величину $E_p$ сравнивают с требуемой инвестором нормой рентабельности. Вопрос о принятии инновационного решения может рассматриваться, если значение $E_p$ не меньше требуемой инвестором величины.

Если инновационный проект полностью финансируется за счет ссуды банка, то значение $E_p$ указывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает данный проект экономически неэффективным. В случае, когда имеет место финансирование из других источников, то нижняя граница значения $E_p$ соответствует цене авансируемого капитала, которая может быть рассчитана как средняя арифметическая взвешенная величина плат за пользование авансируемым капиталом.

Инвестирование в условиях рынка сопряжено со значительным риском и этот риск тем больше, чем длиннее срок окупаемости вложений. Слишком существенно за это время могут измениться и конъюнктура рынка, и цены. Этот подход неизменно актуален и для отраслей, в которых наиболее высоки темпы научно-технического прогресса и где появление новых технологий или изделий может быстро обесценить прежние инвестиции.

Наконец, ориентация на показатель «период окупаемости» (4) часто избирается в тех случаях, когда нет уверенности в том, что инновационное мероприятие будет реализовано и потому владелец средств не рискует доверить инвестиции на длительный срок.

Формула периода окупаемости следующая:

$$Т_о = \frac{К}{Д}, \qquad (4)$$

К — первоначальные инвестиции в инновации;

Д — ежегодные денежные доходы.

Чтобы оценить эффект от реализации инновационного проекта на предприятии пищевой промышленности важно оценить изменение динамики продаж (5) продукции того или иного предприятия. В общем виде формула для расчета данного параметра будет иметь следующий вид:

$$\Delta T = \sqrt[n-1]{ПТ_р^ц} * 100\% - 100\%, \qquad (5)$$

$\Delta T$ — разница между цепным и базисным темпом роста;

n — количество месяцев

П — произведение показателей по месяцам (для цепного темпа роста)

Таким образом, будет определен среднемесячный рост (или снижение) объема продаж для предприятия пищевой промышленности. При необходимости данная формула может использоваться для конкретного вида товара или товарной

группы, а также применяться для всего спектра производимого предприятием товара.

**Заключение**. Используя приведенную выше систему показателей, можно оценить экономическую эффективность инноваций на предприятиях пищевой промышленности. Важным является также внедрение дополнительного показателя, описанного выше, при помощи которого можно оценить изменение динамики продаж после реализации инновационного проекта. Благодаря данному показателю можно объективно судить о наличии или отсутствии необходимого экономического эффекта.

**Литература**

1. Гусаков, В.Г. Продовольственная конкурентоспособность как стратегия устойчивого инновационного развития АПК / В.Г. Гусаков, Ф.И. Субоч // Весці НАН Беларусі. - Сер. агр. навук. — 2007. — № 2. — С. 5–11.

2. Ловкис, З.В. 10 лет в пищевой промышленности / З.В. Ловкис // Пищевая промышленность: наука и технологии. — 2011. — № 2(12). — С. 4–11.

3. Ловкис, З.В. О приоритетах развития науки в пищевой промышленности/З.В. Ловкис // Пищевая промышленность: наука и технологнии. — 2010. — № 2 (8). — С. 7–11.

4. Статистический сборник Национального статистического комитета Республики Беларусь — «Промышленность Республики Беларусь 2014» [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation?id=447

5. Субоч, Ф.И. Развитие предприятий пищевой промышленности в аспекте инновационной системы национальной продовольственной конкурентоспособности / Субоч Ф.И. / Пищевая промышленность: наука и технологии. — 2011. — № 2(12). — С. 78–84.

***Материал поступил в редакцию 11.08.2014.***

# Повышение эффективности управления белорусскими промышленными предприятиями: проблемы и перспективы

**Цалко Надежда Олеговна,**
*аспирантка Полесского государственного университета,*
*(г. Пинск, Беларусь)*

**В статье анализируются проблемы управления белорусскими промышленными предприятиями в рамках проводимой в Республике Беларусь экономической политики. На основе статистической информации и современных теоретических концепций определена необходимость смены типа управления с неэффективного, вызванного высокой степенью государственного вмешательства в экономику посредством мягких бюджетных ограничений, на конкурентный рыночный тип управления. Обосновывается вывод о необходимости трансформации системы экономического анализа в Республике Беларусь, определяются новые задачи, стоящие перед экономическим анализом.**

**The article analyzes the problems of management of the Belarusian industrial enterprises as part of the Republic of Belarus in economic policy. On the basis of statistical data and current theoretical concepts identified the need to change the type of management inefficiency caused by a high degree of state intervention in the economy by means of soft budget constraints on the competitive market control type. The conclusion about the need to transform the system of economic analysis in the Republic of Belarus, identifying new challenges facing the economic analysis.**

**Введение**. Все предприятия белорусской промышленности по типу управления можно условно разделить на частные конкурентные, представленные в основном малыми и средними предприятиями, и неэффективные огосударствленные, находящиеся под сильным патернализмом государства и функционирующие в условиях мягких бюджетных ограничений. Существующие экономические реалии, указывающие на необходимость адаптации существующей системы управления к условиям конкурентного рынка, ставят новые задачи перед существующей системой контроля и планирования Контроля счетной правильности и соответствия действующему законодательству недостаточно для обеспечения соответствия развития предприятия поставленным рыночным целям максимизации прибыли и стоимости компании. Новые задачи, стоящие перед существующей системой контроля и планирования, определяют требования, предъявляемые к экономическому анализу: акцентирование внимания на оценке качественных аспектов и эффективности финансовой и экономической деятельности предприятия, ориентация на стратегически важные показатели развития, возможность определения конкурентной позиции предприятия.

Следствием проводимой в Республике Беларусь экономической политики является формирование неэффективного типа управления субъектов хозяйствования.

«Основным доминирующим субъектом транзитивной экономики Беларуси являются неэффективно функционирующие огосударствленные предприятия государственной и колхозно-кооперативной собственности, формально юридически являющиеся коммерческими. Такие предприятия остаются под сильным патернализмом государства и продолжают работать в условиях мягких бюджетных ограничений» [5, с. 80].

В своей работе Я. Корнаи, исследуя последствия высокой степени вмешательства государства в экономику посредством мягких бюджетных ограничений, описывает тип поведения неэффективных предприятий, который характеризуется следующими признаками [2, с. 330]:

– выживание предприятия, то есть постоянное превышение доходов над расходами, не является жизненно важным вопросом для предпри-

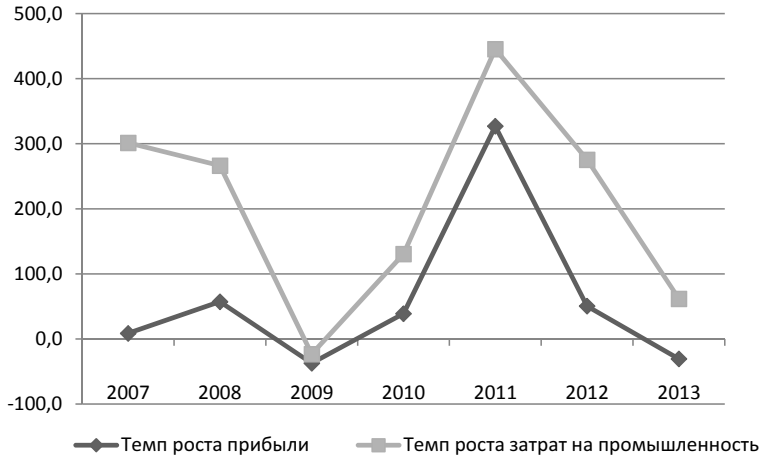



**Рис. 1** — Динамика индекса роста прибыли и государственных расходов на промышленность в 2007–2013 гг.
*Источник*: собственная разработка на основании данных [4, 6]

**Таблица 1** – Группировка белорусских промышленных предприятий по уровню рентабельности

| Показатель (в % к общему числу пред-ий) | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Убыточные организации | 32 | 29,2 | 24,2 | 19,7 | 17,7 | 18,1 | 15,8 | 13,1 |
| Организации с уровнем рентабельности 0–5 % | 32,8 | 33,7 | 32,8 | 30,6 | 43,6 | 42,8 | 46,1 | 26,2 |
| Организации с уровнем рентабельности 5–10 % | 25,8 | 28,9 | 26,6 | 25,8 | 31,2 | 29,3 | 28,6 | 26 |
| Всего | 90,6 | 91,8 | 83,6 | 76,1 | 92,5 | 90,2 | 90,5 | 65,3 |

*Источник*: собственная разработка на основании данных [4, 6]

ятия, так как оно всегда может рассчитывать на государственную поддержку во избежание банкротства;

– развитие и рост предприятия могут осуществляться не только за счет собственных накопленных ресурсов, но также за счет безвозмездной государственной поддержки, что приводит к невыполнению финансовыми ресурсами своей воспроизводственной функции;

– предприятие не приспосабливается к ценам, может обеспечить соответствие продажных цен возможному росту расходов, что способствует ослаблению контроля за издержками и неэффективному использованию ресурсов;

– предприятие попадает в состояние неопределенности, которая возникает в результате существования механизма перераспределения, то есть не берет риск только на себя, а делит его с государством.

По мнению Я. Корнаи, существуют три явления, которые позволяют судить о мягкости бюджетного ограничения и отслеживаются количественно [2]. Эти явления имеют место в экономической среде Беларуси и определяют тип управления белорусскими промышленными предприятиями:

*1) государственное перераспределение денежных доходов предприятий.*

Подтверждением сильного влияния перераспределения на экономическое поведение белорусских промышленных предприятий является зависимость прибыли этих предприятий от государственных безвозмездных поступлений, представленная на рис. 1.

Рост расходов государственного бюджета Республики Беларусь на промышленность в 2009–2011 гг. сопровождался ростом прибыли промышленных предприятий. В 2012–2013 гг. резкое снижение расходов государственного бюджета РБ на финансирование промышленной отрасли более чем в 4 раза сопровождалось таким же резким снижением темпа роста прибыли до уровня 2010 г.

*2) финансовое положение предприятия и его выживание* отражает зависимость между стабильными финансовыми убытками предприятия и продолжением его деятельности. Для белорусских промышленных предприятий хроническая низкая доходность является нормальным состоянием. Количество убыточных предприятий и предприятий имеющих низкую рентабельность (до 5 %) в 2004–2010 гг. находилось на уровне

около 60 %, изменения произошли в 2011 г., когда уровень низкорентабельных организаций сократился до 39,3 % (табл. 1).

В 2004–2010 гг. примерно у 90 % промышленных организаций РБ рентабельность не превышает 10 %. В 2012–2013 гг. доля убыточных предприятий увеличивается и составляет 16,6 % и 21 % соответственно [4, с. 231]. Такая статистика указывает на то, что выживание белорусских промышленных предприятий не является жизненно важным вопросом для них, превышение расходов над доходами могут быть покрыты за счет предоставленных льгот, дотаций или кредитов, предоставленных государством посредством перераспределения национального дохода. Такие предприятия не стремятся к максимизации прибыли, они не имеют внутренних стимулов и механизмов для выживания в конкурентной борьбе;

*3) финансовое положение предприятия, его рост и развитие.*

Рост и развитие предприятий белорусской промышленности осуществляется также с помощью перераспределенного капитала. Низкая прибыль не позволяет осуществлять капиталовложения в развитие за счет собственных источников. Фактический рост собственного капитала составлял в 2010 г. 96 %, в 2009 — 63,4 %, в целом, с 2006 г. этот показатель не превышал 104 %. Изменения в структуре капитала белорусских промышленных предприятий в сторону снижения собственных и увеличения кредитных ресурсов также свидетельствуют о неспособности этих организаций самостоятельно обеспечивать процесс воспроизводства капитала.

Такой неэффективный тип управления характерен для большинства «огосударствленных» неэффективных предприятий белорусской промышленности. Совершенно противоположный тип управления присущ второму типу предприятий — частным конкурентным фирмам, основной целью которой является максимизация прибыли и рыночной стоимости, способным эффективно функционировать на конкурентном рынке.

Частная фирма, ориентированная на прибыль на конкурентном рынке, действует в рамках системы коммерческого расчета, принимая решения о том, сколько покупать труда, предпринимательского фактора, земли и капитала, отдавая предпочтения той комбинации факторов, которая позволяет сэкономить на совокупных издержках факторов производства и увеличить массу прибыли, максимизируя объем продаж [5].

Таким образом, все предприятия белорусской промышленности по типу управления можно условно разделить на частные конкурентные, представленные в основном малыми и средними предприятиями, и «огосударствленные», находящиеся под сильным патернализмом государства и функционирующие в условиях мягких бюджетных ограничений.

При формальном равенстве частной и государственной форм собственности реальное отношение к ним государства и их статус в экономике не равноправны. К ним применяются разные регулятивные нормы, они следуют противоположным правилам поведения. Экономическая политика государства направлена на преимущественную реализацию целей и интересов огосударствленных субъектов. Малый и средний бизнес занимает на рынке скромное место [1, с. 192].

Несмотря на то, что огосударствленные предприятия имеют доступ к перераспределенным льготным кредитным ресурсам, частные предприятия в Беларуси в среднем работают более эффективно, чем государственные. Это обуславливается несколькими факторами.

Во-первых, наблюдается обратно пропорциональная зависимость между средним уровнем доходности активов и присутствием государственной собственности. Данный результат указывает на то, что частная собственность более эффективна по сравнению с государственной. Даже при смешанной форме собственности государственные предприятия с долей участия государства в среднем демонстрируют более высокий уровень доходности активов. В период кризиса рентабельность предприятий снизилась, но сохранилась обратно пропорциональная зависимость между доходностью активов и присутствием государственной собственности.

Во-вторых, удельный вес убыточных предприятий в частном секторе значительно ниже, чем среди предприятий смешанной или государственной формы собственности. Данный факт указывает на то, что если выделяемые частному сектору ресурсы не позволяют получить доход, достаточный для покрытия затрат, предприятия не выживают. Удельный вес убыточных предприятий среди предприятий смешанной и государственной формы собственности, напротив, довольно высок. Следовательно, свойственный рыночной экономике естественный процесс очищения в Беларуси, возможно, работает медленно или вообще не работает. К механизмам, которые создают такие возможности, относятся привлечение заемных средств от головных предприятий в рамках конгломератов, заимствование у государ-

ственных банков или под государственные гарантии [1, с. 75].

При такой политике патернализма усиление конкуренции имеет критически важное значение для повышения эффективности работы огосударствленных предприятий белорусской промышленности, для чего им фактически необходимо ужесточить свои бюджетные ограничения. Эти предприятия должны работать в условиях таких же цен на кредитные ресурсы, энергоносители, сырье и трудовые ресурсы, таких же налогов и норм закупок, как и частные компании. Необходимо создать возможности альтернативного использования ресурсов не только государственными, но и частными компаниями и вытекающую из этого необходимость устанавливать соответствующую цену на них вне зависимости от того, кто является собственником предприятия.

Для решения проблем снижения конкурентоспособности огосударствленных предприятий белорусской промышленности необходимы изменения их системы управления. Система управления, основанная на жестком планировании целевых показателей и не отражающая действительную нехватку ресурсов в экономике, не способная адаптироваться к изменениям спроса и предложения должна уступить место качественно новой, рыночно ориентированной системе управления. В целях повышения производительности и эффективности распределения ресурсов необходима адаптация системы управления огосударствленных предприятий к конкурентным условиям рынка, необходима новая стратегия роста не только для экономики в целом, но и для каждого отдельно взятого предприятия.

Существующие экономические реалии, указывающие на необходимость адаптации системы управления, ставят новые задачи перед существующей системой контроля и планирования Контроля счетной правильности и соответствия действующему законодательству недостаточно для обеспечения соответствия развития предприятия поставленным рыночным целям максимизации прибыли и стоимости компании. Контроль, ориентированный на выполнение количественных целевых показателей, провоцирует стремление к достижению этих целей, усиление контроля эффективности способствует ее росту.

Трансформация системы контроля и планирования с плановой количественной на качественную конкурентную должна начинаться с трансформации системы экономического анализа. Анализ, являющийся информационным базисом для контроля и планирования, направленный на исследование показателей эффективности позволит улучшить качество последующих этапов управления. Необходим пересмотр подлежащих анализу аспектов экономической деятельности в соответствии с целями и задачами конкурентного предприятия.

Необходимость качественной трансформации системы экономического анализа как информационного базиса для последующего контроля и планирования обусловлена несколькими причинами:

– *во-первых*, квазирыночная экономическая система оказала существенное влияние на искажение ценностных микро- и макроэкономических параметров, это затрудняет, а нередко исключает возможность их объективной оценки и принятия рациональных управленческих решений [5, с. 77]. Подтверждением необходимости качественной трансформации в системе анализа, контроля и планирования является сохранение в экономике Беларуси системы централизованного планирования с акцентом на количественные показатели на макроуровне. По оценкам Всемирного банка [1, с. 61] прогноз на 2011–2015 гг. включает в себя 12 параметров социально-экономического развития страны; около двух третьих этих параметров носят количественный характер (ВВП, объемы промышленного и сельскохозяйственного производства, экспорт, ПИИ), а одна треть имеет качественный характер (рентабельность, производительность труда, сокращение энерго- и материалоемкости). До 2011 г. макроэкономические прогнозы включали в себя больше показателей (19), и лишь три из них касались качественных аспектов или эффективности.

– *во-вторых*, не нацеленные на выживание «огосударствленные» белорусские промышленные предприятия, действующие в условиях мягких бюджетных ограничений, не имеют определенной конкурентной стратегии. В определении М. Портера [3], они являются «застрявшими посередине».

Отличительной чертой конкурентной стратегии лидерства в издержках является низкий уровень затрат предприятия. Белорусские промышленные предприятия не имеют в связи с ограниченностью ресурсов лидерства в издержках. Около 20 % затрат промышленных предприятий составляют затраты на топливо и энергию. При низкой обеспеченности собственными топливно-энергетическими ресурсами (на уровне 7–10 % от уровня потребления) прекращение льготных поставок этих ресурсов из России по заниженным ценам в 2006 г. отразилось на рен-

табельности. Большая доля импортного сырья (не менее 30 %) в себестоимости продукции и государственное регулирование уровня оплаты труда оказывают негативное влияние на уровень затрат промышленных предприятий и сдерживают возможности ценового лидерства. В 2010 г. затраты промышленных предприятий на 1000 руб. произведенной продукции составили в целом 918 руб., в 2011 г. — 853 руб., в январе – сентябре 2013 г. затраты на 1000 руб. произведенной промышленными предприятиями продукции составили 871 руб. и выросли по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. (819 руб.) на 6,3 %. По сравнению с уровнем промышленности в целом низкие издержки в 2013 г. имели предприятия горнодобывающей отрасли (711 руб.) и предприятия химического производства (754 руб. на 1000 руб. произведенной продукции) [6]. Высокий уровень затрат на рубль товарной продукции, вызванный необоснованно высокими расходами на оплату труда и большой долей импортного сырья и топлива не позволяет белорусским промышленным предприятиям конкурировать в цене на международных рынках.

Также большинство огосударствленных предприятий белорусской промышленности не придерживаются стратегии диверсификации продукта по престижу брэндов, технологии и другим параметрам. На это указывают невысокие показатели инновационной деятельности и низкие затраты на маркетинговые исследования. За период с 2009 по 2012 гг. инновационная активность предприятий белорусской промышленности по показателю удельный вес отгруженной инновационной продукции выросла незначительно с 10,9 % до 17,8 % в 2009 и 2012 гг. соответственно [6]. В 2010–2011 гг. инновационная активность оставалась на уровне 14,5 %. Для сравнения, в странах ЕС нормальным значением показателя объема отгруженной инновационной продукции в общем объеме реализованной продукции считается уровень 50–60 %. Причиной этому является использование «непродуктивного капитала» и невысокая добавленная стоимость производимой продукции, которые ослабляют действие рыночного механизма воспроизводства, направленного на создание новой продукции и выработку инновационного типа поведения.

В таких условиях возможность оценки конкурентных преимуществ и выработка конкурентной стратегии становятся наиболее важными задачами для экономического анализа. Скорость изменения внешних экономических условий и высокий уровень конкуренции на мировых рынках вызывают необходимость повышения научно-экономической обоснованности бизнес-планов и стратегий в процессе их разработки. Повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов и нормативов достигается в первую очередь осуществлением качественного экономического анализа хозяйственной деятельности. Предварительно проводится ретроспективный и текущий анализ эффективности в различных сферах деятельности, который завершается прогнозным и дает прямой выход на обоснованные плановые показатели.

Новые задачи, стоящие перед существующей системой контроля и планирования определяют требования, предъявляемые к экономическому анализу:

– акцентирование внимания на оценке качественных аспектов и эффективности финансовой и экономической деятельности предприятия;

– ориентация на стратегически важные показатели развития;

– возможность определения конкурентной позиции предприятия.

Такая трансформация системы экономического анализа необходима для всех типов предприятий белорусской промышленности: неэффективных или малоэффективных «огосударствленных» и эффективных конкурентных частных компаний. Результатом внедрения качественных изменений в систему экономического анализа могут стать полезные эффекты для всех типов предприятий.

Во-первых, выявление неэффективно функционирующих предприятий в составе существующих в Беларуси вертикально интегрированных структур позволит в ряде случаев снизить нагрузку на эффективно работающие субъекты. Следует критически подойти к анализу ситуации, определив, в каких случаях вертикальная интеграция экономически обоснована, а в каких случаях она используется для сокрытия неэффективности работы. Хотя вертикальная интеграция может определять источники поставок ряда используемых в производственном процессе ресурсов, сложно также обосновать, почему функции поставок других ресурсов и услуг не передаются сторонним компаниям. Для определения тех линий, от которых следует отказаться, и тех, которые нуждаются в реструктуризации, необходим подробный анализ издержек производства. Это приведет к сокращению неэффективных сегментов продукции государственных предприятий, в результате чего снизятся издержки, связанные с перекрестным субсидированием. Это также будет означать

освобождение государственных предприятий от непрофильной деятельности [1, с. 83].

Во-вторых, система экономического анализа, ориентированная на оценку собственного конкурентного положения, необходима для выработки конкурентной стратегии в сложившейся на многих малоэффективных предприятиях белорусской промышленности ситуации неопределенности в отношении стратегического развития. В данном случае, предварительный анализ конкурентоспособности предприятия будет способствовать формированию экономически обоснованной конкурентной стратегии, бизнес-планов, поиску резервов роста и развития предприятия.

В-третьих, для эффективно функционирующих промышленных предприятий качественная трансформация системы экономического анализа, предоставляет возможность оперативно реагировать на текущие изменения рыночных условий, вовремя принимать управленческие решения об изменении стратегии поведения на конкурентном рынке, отслеживать изменения запросов и интересов покупателей, контролировать эффективность экономической деятельности.

**Выводы**. Таким образом, существенное влияние квазирыночной экономической системы и искажение ценностных микро- и макроэкономических параметров, неопределенность стратегического развития и сформировавшийся на большинстве белорусских промышленных предприятиях неэффективный тип управления обуславливают необходимость трансформации существующей системы анализа, контроля и планирования. Качественная трансформация системы экономического анализа, как информационной базы для дальнейшего контроля и планирования, является необходимым условием повышения эффективности деятельности «огосударствленных» предприятий белорусской промышленности. Пересмотр подлежащих анализу аспектов экономической деятельности белорусских промышленных предприятий, переход от количественных параметров оценки предприятия к качественному анализу эффективности будет способствовать повышению эффективности управления предприятием в соответствии с рыночными целями и выработке конкурентной стратегии, ориентированной на долгосрочное самостоятельное выживание в условиях дефицита финансовых и производственных ресурсов.

**Литература**

1. Всемирный банк: экономическая трансформация для роста. Страновой экономический меморандум для Республики Беларусь 2011г. / Отчет №66614-by. — 136с. // Электронный ресурс: http://www-wds.worldbank.org/external/default/ WDSContentServer/WDSP/IB/2012/07/06/000333038_20120706010040/Rendered/PDF/666140ESW0P1230Official0Use0Only090.pdf

2. Корнаи, Я. Дефицит / Под ред. Д.Маркова, М.Усиевич. — М.: «Наука», 1990. — 612 с.

3. Портер, Е. Майкл Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.

4. Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. — Минск, 2014. — 273 с.

5. Усоский, В.Н. Национальная экономика Республики Беларусь: курс лекций для студентов высших учебных заведений / В.Н. Усоский; под общ. ред. В.В.Гаврилюка. — Минск: МГЛУ, 2014. — 284 с.

6. Финансы Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. — Минск: 2012. — 595 с.

***Материал поступил в редакцию 10.09.2014.***

# Концептуальные положения увеличения объемов реализации белорусских бутилированных вод на внутреннем и внешнем рынках

**Скворцова Елена Викторовна,**
*кандидат экономических наук, доцент кафедры бизнес-администрирования Института бизнеса и менеджмента технологий Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)*

**Статья посвящена одному из перспективных направлений использования имеющихся резервов подземных вод в Республике Беларусь — производству и реализации бутилированной воды. Выявлены основные проблемы и особенности увеличения объемов сбыта белорусской питьевой и минеральной воды как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В статье рассмотрен механизм налогообложения для организаций, добывающих подземные и поверхностные воды; предложены концептуальные положения развития сферы бутилирования воды в Республике Беларусь.**

**The article is devoted to one of the perspective directions of use of the existing reserves of underground waters in the Republic of Belarus — production and sale of bottled water. Basic problems and features of increase of sales volume of the Belarusian drinking and mineral water are identified on the internal and external markets. The article describes the taxation mechanism for organizations producing groundwater and surface water; proposed conceptual development sphere water bottling in Belarus.**

Бутилирование воды и ее реализация на внутреннем и внешних рынках является одним из перспективных направлений использования имеющихся в Республике Беларусь резервов пресных и минеральных подземных вод питьевого качества. Эффективность использования этих вод для бутилирования может оцениваться по следующим показателям:

1. *Коэффициент использования утвержденных эксплуатационных запасов подземных вод для бутилирования*, который определяется как процент используемых для производства бутилированной питьевой и минеральной воды в общем объеме имеющихся в республике утвержденных эксплуатационных запасов подземных вод;
2. Емкость рынка бутилированных вод;
3. Уровень потребления бутилированных вод (удельное потребление);
4. *Объем импорта и экспорта* бутилированных вод.

**Коэффициент использования утвержденных эксплуатационных запасов подземных вод для бутилирования ($К_{Избут}$)** характеризует, какая доля запасов подземных вод страны эксплуатируется для производства бутилированной воды и определяется по формуле:

$$K_{Избут} = \frac{V_{исп}}{V_{УЭЗ}}, \quad (1)$$

где $V_{исп}$ — объемы использования воды в стране для бутилирования за период времени;

$V_{УЭЗ}$ — объем утвержденных эксплуатационных запасов подземных вод за тот же период времени.

Предварительная оценка показала, что в настоящий момент с целью производства бутилированной минеральной и питьевой воды используется 0,011 % утвержденных эксплуатационных запасов подземных вод в стране. При этом процент общего использования утвержденных эксплуатационных запасов подземных вод в республике равен 64 % [7]. На основе произведенных расчетов выявлено, что повышение коэффициента использования подземной воды для бутилирования до 0,1 % может быть достигнуто за счет создания 26 новых производств объемом производства около 6 млн долл. в год. Данный объем определен исходя из соответствия объемам производства

существующим на белорусском рынке предприятий-лидеров.

Однако производство продукции не может быть конечной целью, ее необходимо реализовать. Поэтому, придерживаясь традиционного правила маркетинга, производить нужно то, что необходимо потребителю. Исследования показали, что у потребителей бутилированной воды в Республике Беларусь низкий уровень осведомленности о качестве и количестве воды, необходимой для нормального функционирования и поддержания здоровья человека. Не все потребители знают, что некачественная вода способна губительно влиять на человека, особенно длительное ее использование может привести к возникновению различных заболеваний. В работе [2] оценена степень угрозы здоровью детей при постоянном употреблении водопроводной воды с высоким содержанием железа, кальция, низким содержанием фтора, йода, селена; дано научное обоснование использования физиологически полноценной бутилированной питьевой воды для профилактики развития или обострения аллергических заболеваний, патологии желудочно-кишечного тракта, кариеса, дисметаболических нефропатий, кишечных инфекций. Таким образом, некачественная вода способна оказывать губительное влияние на развитие детского организма, а, следовательно, формирование здоровья всей нации и экономически активного населения.

При длительном использовании воды с низкой минерализацией, недостаточным содержанием химических веществ возникают заболевания сердечно-сосудистой, пищеварительной, иммунной системы, опорно-двигательного аппарата и другие [6, 8, 9]. В перспективе это приводит к негативным последствиям в экономическом развитии государства: потерям рабочего времени, сокращению экономически активного населения, увеличению затрат на медицинское обслуживание населения, что увеличивает расходную часть государственного бюджета. В работе [2] выявлено, что экономическая эффективность использования физиологически полноценной бутилированной питьевой воды высшей категории качества для профилактики заболеваемости детей дошкольного возраста составляет 2,46 (246 %).

В результате произведенных опросов потребителей и производителей бутилированной воды 2010–2011 гг. в Республике Беларусь выявлено, что:

– наиболее популярными напитками для утоления жажды являются чай, кофе и бутилированная вода;

– более знакомыми потребителям являются питьевые и минеральные воды торговых марок «Дарида», «BonAqua», «Минская», «Фрост», «Кстати»;

– среди потребителей наблюдается низкий уровень осведомленности о важности воды для здоровья человека;

– наиболее распространенным критерием выбора является вкус и цена бутилированной воды;

– подтверждена зависимость между уровнем доходов населения и объемом потребления бутилированной воды;

– респонденты способны положительно изменить покупательское поведение в области потребления бутилированных минеральных и питьевых вод.

Исходя из проведенного анализа, ***основными факторами, влияющими на емкость и потенциал белорусского рынка бутилированных вод***, то есть на объем максимально возможного их потребления в стране, были определены:

– среднегодовая температура воздуха в стране (регионе);

– уровень доходов населения;

– индекс цен на минеральную воду;

– осведомленность потребителей о количестве и качестве воды, необходимой для поддержания здоровья человека.

Поскольку первые два фактора являются внешними по отношению к сложившемуся организационно-экономическому механизму использования подземных вод для бутилирования, то не могут быть изменены его субъектами. Увеличить объемы рынка и удельного потребления бутилированных вод возможно за счет совершенствования последних двух факторов: снижения или поддержания стабильного уровня цен на бутилированную питьевую и минеральную воду, повышения осведомленности потребителей о количестве и качестве воды, необходимой для поддержания здоровья человека.

В результате проведенного опроса 2011 г. было выявлено, что 64 % респондентов считают довольно высоким уровень собственной осведомленности о влиянии объемов и качества потребляемой воды на состояние здоровья человека. Ответы на этот вопрос вызывают сомнение, поскольку при оценке респондентами периодичности покупки бутилированной воды было выявлено, что большое их число приобретают питьевую воду эпизодически (40,7 %), раз в неделю (17,9 %) или раз в месяц (8,1 %). Кроме того, при ответе на вопрос о том, можно ли утолять жажду и минеральной, и пресной (питьевой) водой, 53 % опрошенных

ответили утвердительно, что является заблуждением. Многие респонденты не пьют воду вообще, предпочитая ей чай, кофе, соки и другие напитки, которые по своей сути являются едой. Все это свидетельствует о том, что *не все респонденты интересуются значением воды для организма человека и многие из них находятся в заблуждении о степени собственной осведомленности в этом вопросе.*

Поскольку численность населения Республики Беларусь снижается, то рост потребления бутилированных вод может происходить только за счет увеличения удельного показателя. В связи с вышесказанным, суть концепции увеличения объемов производства и реализации бутилированных вод заключается ***в необходимости повышения культуры питья воды у населения Республики Беларусь***, что позволит увеличить спрос за счет замещения потребления воды из источников централизованного снабжения бутилированной водой и роста удельного потребления.

Произведенный опрос также показал, что ***около 40 % респондентов можно отнести к категории так называемых «сомневающихся»***, которые не являются потребителями в данный момент или потребляют продукт в небольших объемах, но могут изменить свое поведение. Для этого хозяйствующим субъектам необходимо проводить организационно-экономические мероприятия, способствующие росту объемов реализации бутилированных вод. К мероприятиям, направленным на формирование спроса и стимулирование сбыта, относятся:

– совершенствование ценовой политики предприятия;

– мониторинг потребительских запросов;

– осуществление информационной и имиджевой рекламы (СМИ, буклеты, прайс-листы и т.д.);

– проведение промоутерских мероприятий (скидки, акции, дисконтные карты и т.д.);

– другие маркетинговые инструменты.

Реализация вышеперечисленных мероприятий существующими и потенциальными производителями может происходить при поддержке и непосредственном участии государства в лице различных органов (организаций) и в перспективе позволит выйти на более высокий уровень потребления бутилированных вод в Республике Беларусь, увеличить емкость рынка.

Согласно ст. 4 Водного Кодекса Республики Беларусь «Все воды (водные объекты), находящиеся на территории Беларуси, составляют исключительную собственность Республики Беларусь» [1]. В связи с этим государство заинтересовано в развитии сферы бутилирования и создании новых производств. Следовательно, центральным звеном организационно-экономического механизма использования подземных вод для бутилирования является государство, обладающее правом собственности на подземные воды. Это побуждает на государственном уровне предпринимать хозяйственные усилия, направленные на повышение эффективности использования имеющихся ресурсов, возникает необходимость реализации механизмов ***государственно-частного партнерства***. Оно может осуществляться по следующим направлениям:

– применение экономических инструментов стимулирования увеличения объемов производства и реализации бутилированных вод (например, льготного налогообложения);

– оказание информационно-консультационной поддержки субъектам, обеспечивающим повышение объемов использования подземных вод для бутилирования;

– финансирование мероприятий, направленных на повышение объемов использования подземных и поверхностных вод.

Одним из мероприятий государственно-частного партнерства может быть совершенствование механизма взимания налога за добычу подземных и поверхностных вод в Республике Беларусь. Автором выявлено, что при использовании подземных вод для производства бутилированной воды применяется ставка, в разы превышающая ставку налога при ее использовании в производственном процессе предприятий, сельскохозяйственных организаций. Кроме того, применяется *одинаковая ставка налога за добычу подземных вод для производства алкогольных напитков, минеральных и питьевых вод*. Такой подход не вполне обоснован, поскольку использование питьевой воды в производственном процессе не является целесообразным направлением использования такого важного ресурса, а алкогольные напитки, минеральная и питьевая воды являются продуктами, оказывающими на здоровье человека диаметрально противоположный эффект. В связи с этим, предлагается для хозяйствующих субъектов, использующих воду в производственном процессе, а также для производства алкогольных напитков увеличить ставку налога, а при производстве товара социального значения — бутилированной воды, которая является продуктом, влияющим на состояние здоровья экономически активного населения, применить льготы (табл. 1).

Механизм стимулирования создания новых и расширения существующих предприятий-про-

**Таблица 1** — Действующая и рекомендуемая ставки налога за добычу 1 м$^3$ подземных и поверхностных вод в Республике Беларусь, бел. рублей

| Цель использования подземных и поверхностных вод | Действующая ставка | Рекомендуемая ставка |
|---|---|---|
| Для производства алкогольных, безалкогольных, слабоалкогольных напитков и пива | 20110 | Для всех предприятий (включая производителей питьевой и минеральной воду, продолжительность деятельности которых больше 10 лет) —20110; в 1–5 год с момента создания предприятия-производителя бутилированных вод — 10550; в 6–10 годы, а также для предприятий, увеличивающих объемы производства более чем на 20 % — 15080 |
| Для иного использования | 190 | 193 |

*Источник*: разработка автора на основе источника [3]

**Таблица 2** — Использование свежей воды в Республике Беларусь, млн м$^3$

| Годы | 1995 | 2000 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Всего использовано свежей воды, в том числе: | 1878 | 1700 | 1646 | 1600 | 1546 | 1485 | 1410 | 1337 | 1359 | 1406 | 1442 |
| производственные нужды (исключая нужды сельскохозяйственного производства) | 891 | 758 | 746 | 723 | 704 | 716 | 723 | 721 | 750 | 806 | 830 |
| хозяйственно-питьевые нужды | 701 | 782 | 767 | 750 | 708 | 653 | 574 | 501 | 495 | 486 | 492 |
| орошение и сельскохозяйственное водоснабжение | 286 | 160 | 133 | 127 | 134 | 116 | 113 | 115 | 114 | 114 | 120 |

*Источник*: данные Национального статистического комитета Республики Беларусь [4]

изводителей бутилированных питьевых и минеральных вод заключатся в применении системы льготирования ставок: в первые 5 лет с момента создания предприятия льгота по налогу за добычу подземных и поверхностных вод составляет 50 %; с 6 по 10 годы — 25 %.

При этом неизменными остаются ставки при добыче подземных и поверхностных вод для следующих целей: хозяйственно-питьевого водоснабжения населения и работников организаций (60 рублей); производства продукции животноводства и растениеводства организациями и индивидуальными предпринимателями, а также организациями и их обособленными подразделениями, осуществляющими предпринимательскую деятельность по производству продукции рыбоводства (4 рубля).

При условии внедрения предложенных рекомендаций экономия по налогу за первые десять лет с момента создания предприятия годовой производственной мощностью 6 млн долл. (60 000 м$^3$) бутилированной воды составит:

$$Э_{Ндпр} = 60000 * 10550 * 5 + 60000 * 5030 * 5 = \\ = 4{,}67 \text{ млрд бел. рублей.}$$

Следовательно, за десять лет — экономия около 458 тыс. долл. США (по курсу Национального банка Республики Беларусь на 4.07.2014 г.). Объем рынка бутилированных минеральных и питьевых вод Республики Беларусь составляет около 30 млн долл. Предположим, что в ближайшие 10 лет рынок увеличится вдвое, то есть будут созданы пять предприятий с объемом производства 6 млн долл в год. При условии внедрения предложенных рекомендаций образуется недостаток денежных средств в государственном бюджете в объеме 23,35 (4,67×5) миллиардов рублей, в среднем 2,3 млрд руб. в год. Для оценки возможностей компенсации недостатка данных средств в республиканском бюджете были проанализированы объемы использования свежей воды в Республике Беларусь в зависимости от целей (табл. 2).

Компенсация средств для республиканского бюджета при условии увеличения вдвое объема рынка бутилированных вод может осуществляться за счет поднятия ставки налога за добычу подземных вод для иного использования на 2,81 рубля до 193 за 1 м$^3$:

$$190 + 2\,300\,000\,000 / 830\,000\,000 = 190 + 2{,}81 \approx \\ \approx 193 \text{ рубля за 1 м}^3.$$

**Таблица 3** — Цены на бутилированную воду в некоторых странах в 2010 г.

| Страна | Объем тары | Средняя цена, долл. США | Средняя цена, бел. руб. |
|---|---|---|---|
| Республика Беларусь | 2,0 | 0,57–0,74 | 1700–2200 |
| Россия | 1,0 | 1,03–5,13 | 3056–15282 |
| Украина | 1,5 | 0,63 | 1868 |
| Польша | 1,5 | 0,14–3,41 | 405–10143 |
| Латвия | 5,0 | 0,64–1,50 | 1900–4470 |
| Дания | 1,0 | 2,39–2,66 | 7119–7910 |
| Финляндия | 0,5 | 2,66 | 7912 |
| Великобритания | 1,5 | 1,53 | 4556 |
| Испания | 1,5 | 0,40–1,33 | 1186–3956 |
| Италия | 1,0 | 0,33–1,33 | 989–3956 |
| Португалия | 1,0 | 1,20 | 3560 |

*Источник*: разработка автора на основе источкика [5]

Кроме того, данная мера послужит стимулом для поиска методов снижения водоемкости производств, что в конечном итоге поспособствует стимулированию рационального использования подземных вод хозяйствующими субъектами Республики Беларусь в производственном процессе.

Таким образом, концепция повышения объемов производства и реализации бутилированных вод на внутреннем рынке предполагает:

– интенсификацию маркетинговых усилий хозяйствующих субъектов и других экономических агентов, направленных на повышение спроса и стимулирование сбыта бутилированной питьевой и минеральной воды;

– реализацию механизмов государственно-частного партнерства между государством и хозяйствующими субъектами, осуществляющими производство и реализацию минеральных и питьевых бутилированных вод, оказание лечебно-профилактических услуг с их использованием.

Концепция увеличения объемов реализации бутилированных вод на внешних рынках имеет некоторые особенности. С экономической точки зрения на новом рынке в конкурентной среде эффективно реализуется та продукция, которая обладает определенными конкурентными преимуществами. Безусловно, конкурентные преимущества могут быть разнообразными — это качество используемого сырья, материалов, технологии, упаковка, уровень предлагаемого сервиса, гарантии и др. Наиболее обобщенными характеристиками конкурентоспособности товара или услуги являются их цена и качество. В связи с этим, определенный уровень конкурентоспособности продукции на новом целевом рынке может обеспечиваться формированием конкурентных преимуществ, которые реализуются с использованием двух стратегических концептуальных подходов:

1. Достижение ценового конкурентного преимущества за счет предложения товара по более низкой цене, чем у товаров конкурентов;

2. Достижение конкурентного преимущества по качеству продукции за счет предложения более качественного товара, присутствия в нем уникальных характеристик, новой модификации, особенных свойств, позволяющих привлечь внимание потребителей и продавать по цене не ниже, чем у товаров конкурентов.

Эти основные подходы по повышению конкурентоспособности продукции могут применяться независимо друг от друга или в совокупности.

При экспорте бутилированной воды в качестве конкурентных преимуществ могут выступать ее уникальные свойства и качество либо более низкая цена по сравнению с местными производителями.

Для оценки конкурентоспособности белорусской бутилированной воды **по цене** проанализированы средние цены на бутилированную воду в некоторых странах ближнего и дальнего зарубежья (табл. 3).

Как видно из табл. 1, ценовой диапазон на бутилированную воду в вышеперечисленных странах очень широкий. Анализ представленных на мировом рынке торговых марок бутилированной воды показал, что существуют воды класса «Премиум» по цене около 100 евро за литровую бутылку и дешевые варианты по 0,1 евро за литр. Встречаются торговые марки воды по цене более 1000 евро. Цены белорусской бутилированной воды ниже, чем в других странах. Однако это

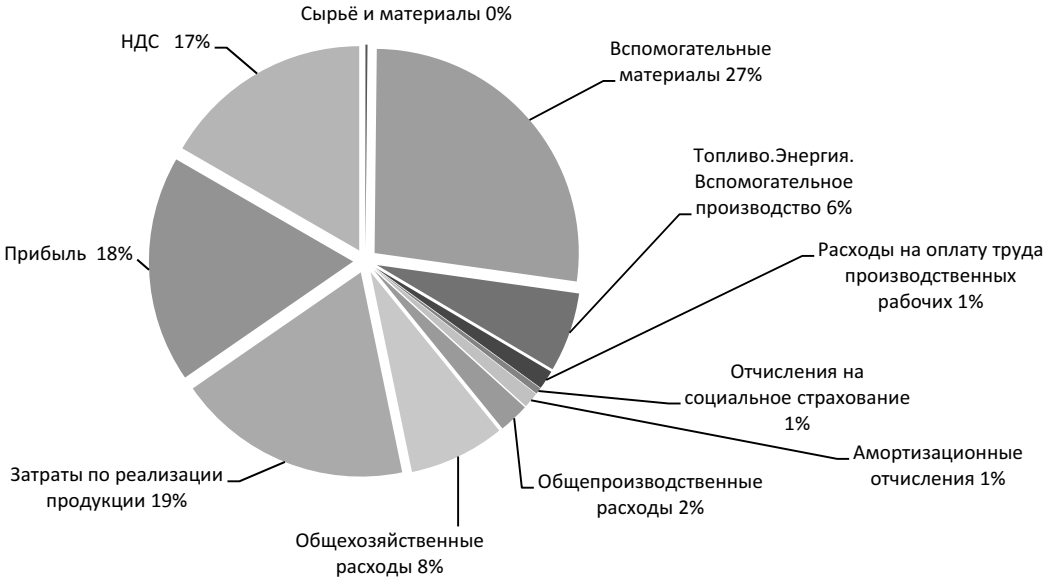



**Рис. 1** — Структура отпускной цены на бутылку воды емкостью 2 литра

**Рис. 2** — Структура отпускной цены на бутылку воды емкостью 1 литр

стоимость продукции, реализующейся на внутреннем рынке Республики Беларусь. Для более точной оценки конкурентоспособности белорусской бутилированной воды по цене необходимо учитывать фактор географической отдаленности от страны-импортера, которая обусловливает повышение цены за счет транспортных расходов.

Необходимо отметить, что в табл. 3 приведены цены на бутилированную воду в таре различного объема. Они не могут быть приведены к одинаковому объему, поскольку удельный вес стоимости тары в цене различается в зависимости от ее размера. Это можно наглядно увидеть из данных по калькуляции себестоимости бутылки воды объемом 2 литра и 1 литр, производимых на одном из предприятий-лидеров рынка Республики Беларусь. На рис. 1 изображена структура себестоимости бутылки воды объемом 2 литра.

Структура цены минеральной воды в бутылке емкостью 1 литр одного из предприятий-лидеров рынка изображена на рис. 2.

Как видно из рис. 1 и рис. 2, в зависимости от объема тары меняется структура цены. В данной структуре к вспомогательным материалам относятся бутылка ПЭТ, этикетка, колпачок, пленка и прочие материалы. Причем стоимость бутылки в этой статье калькуляции занимает около 90 %. Таким образом, доля стоимости бутылки объемом 2 литра занимает в структуре цены около 24 %, 1 литр – около 27 %, 0,5 литра – около 35 %.

Также для оценки стоимости бутилированной воды на внутреннем и внешних рынках на основе

данных Национального статистического комитета Республики Беларусь был проведен анализ импорта в республику минеральной воды, включая натуральные или искусственные минеральные, газированные, без добавления сахара или других подслащивающих компонентов и экспорта минеральной воды из республики. В результате выявлено, что цена импортируемой воды выше цены экспортируемой воды в 1,5–2 раза.

Для обеспечения конкурентоспособности по цене белорусской бутилированной воды на определенном внешнем рынке должно выполняться следующее условие:

$$Ц_{РБ} < Ц_{цр}, \quad (2)$$

где $Ц_{РБ}$ — цена бутилированной воды, произведенной в Республике Беларусь, за определенный объем;

$Ц_{цр}$ — цена бутилированной воды за тот же объем на предполагаемом рынке сбыта.

Исходя из условия (2) цена белорусской бутилированной воды не должна быть выше цены на товары конкурентов целевого рынка. В качестве такой цены был принят 1 долл. США, что соответствует стоимости бутылки объемом 1 литр в среднеценовом сегменте рынков различных стран, и рассчитано максимальное расстояние, на котором должен находиться целевой рынок сбыта белорусской бутилированной воды.

Цена белорусской воды рассчитывалась как сумма следующих составляющих:

– цена бутилированной воды, произведенной в Республике Беларусь;

– расходы на транспортировку бутилированной воды;

– таможенные пошлины.

Бутилированная вода — продукт, в котором соотношение «цена/физический объем» является невыгодным для транспортировки. Как показали проведенные исследования, транспортная составляющая является определяющей при принятии решений экспорта бутилированной воды. Поскольку транспортные расходы занимают значительный удельный вес в цене бутилированной воды, то целевые рынки сбыта должны находиться как можно ближе к Республике Беларусь.

Для оценки транспортной составляющей в себестоимости бутилированной воды использовалась информация официальных сайтов организаций Республики Беларусь, оказывающих транспортные и логистические услуги как внутри республики, так и за ее пределами. Расчеты показали, что для достижения конкурентного преимущества по цене транспортное плечо при современном уровне цен на бутилированную воду не должно превышать 1000 км автотранспортом и 1500 км — железнодорожным путем. Поэтому перспективными для экспорта белорусской воды являются региональные рынки близлежащих государств.

Кроме того, проведенный анализ показал, что выход на рынки столичных городов или крупных культурных, туристических и политических центров создает множество барьеров, связанных с конкурентной средой и товаропроводящей сетью. Для преодоления этих барьеров необходимы значительные денежные средства. Так, например, по оценкам экспертов рынок г. Москва (Российская Федерация) уже к середине 2000-х гг. был насыщен, в то время как на региональных рынках присутствуют свободные ниши; на некоторых рынках крупных городов России сегмент доставки питьевой воды на дом представлен лишь одним производителем. Поэтому рекомендуется в качестве целевых рынков ориентироваться на города с численностью населения около 100–500 тыс. человек.

Анализ показал, что рынки бутилированной воды вышеперечисленных стран возрастают. В 2010 г. рынок Украины вырос на 10 % и по оценкам экспертов в ближайшие пять лет будет продолжать увеличиваться на 5 % ежегодно. В Польше вода из источников централизованного водоснабжения низкого качества, в связи с чем в последние пять лет людей, потребляющих эту воду для питья, стало втрое меньше, при этом продажи пятилитровых бутылок возросли в 1,5 раза. Российский рынок бутилированной воды в период 2002–2006 гг. увеличивался в среднем на 20 % и в настоящее время является одним их наиболее быстрорастущих потребительских рынков в России.

В связи с вышесказанным наиболее целесообразно осуществлять экспорт в страны ближнего зарубежья, где белорусская продукция более конкурентоспособна по цене — Россия, Украина, Польша и страны Прибалтики. Кроме того, в этих странах проживают потребители со схожим менталитетом, что уменьшает необходимость осуществления сложных маркетинговых исследований и мероприятий.

Исходя из проведенного анализа с учетом географического фактора и сложившегося на данный момент уровня цен, можно предложить в качестве перспективных внешних целевых рынков сбыта белорусской бутилированной воды в города:

– России с населением 200–500 тыс. человек (Великий Новгород, Брянск, Калуга, Орел, Псков, Смоленск, Тверь, Тула);

– Прибалтийских стран с населением 100–200 тыс. человек (Даугавпилс, Каунас, Паневежис, Шяуляй);

– Украины с населением 200–300 тыс. человек (Белая церковь, Житомир, Луцк, Ровно, Чернигов, Хмельницкий);

– Польши с населением 200–400 тыс. человек (Белосток, Жешув, Люблин, Радом).

Таким образом, для увеличения объемов реализации белорусской бутилированной воды на внешних рынках необходимо учесть некоторые значимые обстоятельства.

1. Прежде всего, это присутствие на рынках как местных производителей, так и мировых лидеров, таких как Coca-Cola или Pepsi Cola. Эти факторы усложняют конкурентную среду и требуют от белорусских производителей больших усилий, направленных на привлечение зарубежных потребителей к белорусским торговым маркам;

2. Значение транспортной составляющей в себестоимости белорусской бутилированной воды, которая во многом определяет выбор целевого рынка. Этот фактор влияет на конкурентоспособность по цене белорусских питьевых и минеральных вод и определяет экономическую целесообразность экспорта воды на том или ином внешнем рынке.

3. Зависимость уровня сбыта любой продукции, в том числе бутилированной воды, от отношения к ней потребителей, которое формируется благодаря маркетинговой деятельности производителей, дистрибьюторов и других участников рынка. Этот фактор обусловливает необходимость создания благоприятного отношения к белорусским питьевым и минеральным водам, которое может быть осложнено последствиями катастрофы на Чернобыльской АЭС.

Исходя из вышесказанного, концепция повышения объемов производства и реализации бутилированных вод на внешних рынках предполагает:

– выявление или создание конкурентных преимуществ белорусской бутилированной воды по сравнению с зарубежными аналогами, акцентирование на этих преимуществах в процессе позиционирования на внешних рынках;

– повышение уровня осведомленности потребителей о белорусской бутилированной воде, степени приверженности к ней;

– позиционирование Республики Беларусь как страны со значительными запасами чистой, экологически безопасной и полезной воды.

Организационно-экономические мероприятия, направленные на реализацию положений концепции, позволят повысить культуру питья воды в республике, стимулировать хозяйствующих субъектов к увеличению объемов производства и сбыта бутилированной питьевой и минеральной воды, а в конечном итоге — обеспечить рост эффективности использования подземных вод и получение множества макроэкономических эффектов для Республики Беларусь.

**Литература**

1. Водный кодекс Республики Беларусь, 15 июля 1998 г. // Ведамасці Нац. сходу Рэсп. Беларусь. — 1998. — № 33. — Ст. 473; Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2011 г., № 82, 2/1845).

2. Морозова, Е. В. Состояние здоровья детей дошкольного возраста в зависимости от качества питьевой воды (на примере г.Смоленска): автореф. дис. на соск. степ. канд. мед. наук: 14.00.09 / Е. В. Морозова; ГОУ ВПО «Смоленская гос. мед. акад. Федер. агенства по здравоохр. и соц.разв. — М., 2008. — 24 с.

3. Налоговый кодекс Республики Беларусь от 19 декабря 2002 г. с дополнениями и изменениями от 31.12.2013 г. [Электронный ресурс] /Режим доступа: http://etalonline.by/?type=text&regnum=Hk0200166.

4. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] /Режим доступа: http://belstat.gov.by. — Дата доступа: 12.03.2014.

5. Петелько, С. Поймает ли Беларусь золотую рыбку / С. Петелько // Интернет-портал Open.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://news.open.by/economics/26195. — Дата доступа: 2.05.2011.

6. Семенова, А. Н. Жизненная сила воды: Ваше тело страдает от жажды / А. Н. Семенова, Ю. А. Доронина // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://coral-club.3dn.ru/publ/3-1-0-22. — Дата доступа: 1.02.2013.

7. Скварцова, А.В. Перспектывы павелічэння аб'ёмаў рэалізацыі бутыліраванай падземнай мінеральнай і прэснай вады Рэспублікі Беларусь на ўнутраным і знешнім рынках / А.В. Скварцова // Весці БДПУ. — Серыя 2. — 2008. — № 4. — С. 77–80.

8. Телянер, Б. Опреснение морской воды сегодня — авантюра с признаками геноцида [Электронный ресурс]. — Самиздат. — 2006. — № 20. — Режим доступа: www.samizdat.strontium.co.il. — Дата доступа 24.12.2012.

9. Телянер, Б. Факты об израильской псевдонауке о воде или о роли личности в истории водоснабжения Израиля. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.eco-nomos.ru/2011/02/вода-взгляд-из-израиля-продолжение/. — Дата доступа: 22.01.2012.

***Материал поступил в редакцию 06.07.2014.***

# Система методов управления эффективностью производства промышленного предприятия

**Тадыка Иван Борисович,**
*кандидат экономических наук, старший научный сотрудник*
*Института проблем рынка и экономико-экологических исследований*
*Национальной академии наук Украины*
*(г. Одесса, Украина)*

**Проанализирована сущность экономической эффективности промышленного производства. Обоснованы основные проблемы и методы воздействия на эффективность современного производственного процесса. Сформулированы методы управления, нацеленные на повышение эффективности производства промышленного предприятия.**

**Analyzed the essence of industrial efficiency. Substantiated the main problems and methods of influence on the efficiency of modern manufacturing process. Formulated management techniques aimed at improving efficiency.**

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, будучи непосредственно связанной с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждым предприятием в частности. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин — результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Проблема повышения эффективности производства занимает в хозяйственной жизни предприятия одно из центральных мест. Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства заключается в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

В рыночной практике хозяйствования встречаются различные формы проявления экономической эффективности. Технические и экономические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результативность их использования. Социальная эффективность отражает решение конкретных социальных задач, например — улучшение условий работы, охрану окружающей среды и т. д. Конечно, социальные результаты тесно связаны с экономическими, поскольку основу всякого прогресса составляет развитие материального производства. В условиях рынка каждое предприятие, будучи экономически независимым товаропроизводителем, вправе использовать любые оценки эффективности развития собственного производства в рамках установленных государством налоговых отчислений и социальных ограничений.

Суть проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в том, чтобы на каждую единицу трудовых, материальных и финансовых ресурсов добиваться существенного увеличения объема производства продукции. Это, в конечном счете, означает повышение производительности общественного труда, что и является критерием повышения эффективности производства. Необходимость и возможность повышения эффективности производства обусловливается как совокупностью постоянно действующих факторов, так и количеством особенностей современного этапа экономического развития Украины [1–2].

Проблема эффективности в целом не нова, она существует в той или иной интерпретации с периода возникновения материального производства и отражает взаимосвязь производственных отношений определенного способа производства. В условиях формирования рыночных отношений, когда результаты работы одних субъектов рынка зависят от четкости и слаженности работы других, проблема эффективности становится определяющей.

Важное значение в системе управления производством занимает умение наиболее объективно

определять эффективность производства предприятия. Цель исследования достигается решением следующих задач:

1) рассмотрение основных теоретических аспектов повышения экономической эффективности предприятия;

2) освоение методик расчета производственной мощности и ее анализа с целью ликвидации «узких мест» и, как следствие, повышение экономической эффективности деятельности предприятия;

3) разработка соответствующих мер по повышению эффективности деятельности предприятия.

**Сущность и значение эффективности производства промышленного предприятия**

Слово «эффективность» происходит от латинского «effectus» — 'исполнение, действие'. Всякий эффект показывает степень достижения некоторого заданного результата: как выполнена работа по производству товара или услуги; удовлетворяет ли она потребителя и будет ли продана; по какой цене ее можно продать и какую прибыль возможно получить. При оценке эффекта сравниваются фактические и ожидаемые показатели с установленным стандартом, эталоном, заранее принятой целью и другими экономическими данными. Оценить реальный эффект в различных сферах трудовой деятельности не всегда возможно (например, в творческих видах труда). Однако эффект в общем виде представляет собой разность между результатами и расходами, между ценой товара и его себестоимостью, между плановыми (нормативными) и фактическими значениями показателя.

Экономическая эффективность — важнейшая социально-экономическая категория, для которой характерны свойства динамичности и историчности. Эффективность производственной деятельности присуща разному уровню развития производительных сил каждой общественной формации. На всех этапах исторического развития общество интересовал вопрос: ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный производственный результат?

Итак, исходная модель количественной оценки эффективности представляет собой соотношение между экономическими результатами и затратами, ресурсами. Максимизация конечных результатов с единицы затрат и ресурсов или минимизация затрат и ресурсов на единицу конечного результата — такова первичная цель общества, трудового коллектива, отдельной личности (работника). Эта цель, метод ее достижения, пути и резервы повышения экономической эффективности (их классификация и количественная оценка) являются содержанием экономической науки и экономических дисциплин (отраслевых и функциональных). Таким образом, эффективность характеризует соотношение полученного эффекта с затратами на его осуществление и является своего рода ценой, или платой, за достижение данного результата. Если же результат, например, заданная цель, вообще не достигнут, то и эффективность теряет свое позитивное экономическое значение.

В процессе экономической деятельности понятие «эффект» и «эффективность» трактуются как широкие общенаучные категории, включающие научные, технические, социальные, экономические и другие результаты [2–3].

Задача определения эффективности возникает в разных ситуациях, и ее рациональное решение в конкретных условиях предусматривает применение тех или иных подходов или методов. Можно выделить следующие общие направления, по которым определяется эффективность:

1. Оценки эффективности работы производства с целью обеспечения оптимальной стратегии управления. В рамках этого направления исследуется прежде всего эффективность использования ресурсов предприятия.

2. Оценка эффективности предприятия с целью определения его привлекательности как потенциального объекта инвестирования. Такая оценка может осуществляться самим предприятием, потенциальным инвестором или для обеспечения объективности — незаинтересованной организацией. При этом портфельные инвесторы, как правило, удовлетворяются финансовыми показателями эффективности, а стратегических в основном интересует комплексная ее оценка.

3. Оценка эффективности предприятия на макроуровне со стороны государства.

**Анализ основных показателей эффективности производства**

Система показателей эффективности производства должна давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов предприятия и содержать все общеэкономические показатели. Очень важно, чтобы расчеты эффективности производства велись непрерывно: на стадиях проекта плана, утверждения плана, по мере его выполнения.

Система показателей эффективности должна:

– отображать затраты всех видов ресурсов, потребляемых предприятием;

– создавать предпосылки для выявления резервов повышения эффективности производства;

– стимулировать использование всех резервов, имеющихся на предприятии;

– обеспечить информацией относительно эффективности производства все звенья управленческой иерархии;

– выполнять критериальную функцию, т. е. для каждого из показателей должны быть определены правила интеграции их значений.

В системе показателей эффективности производства можно выделить следующие группы показателей:

– эффективность использования основных фондов;

– эффективность использования оборотных фондов;

– эффективность использования труда;

– эффективность отдельных видов деятельности;

– обобщающие показатели эффективности деятельности предприятия.

Проблемой определения единого интегрального показателя занимался кандидат экономических наук Киевского авиационного университета А. Воронин. Согласно его статье, на практике используется целый ряд показателей, которые характеризуют те или иные стороны эффективности. Все они необходимы, однако ни отдельно, ни в совокупности не позволяют дать окончательную оценку эффективности. Каждый отдельный показатель отражает эффективность использования одного вида экономических ресурсов или текущих затрат.

Обобщающий показатель должен быть универсальным и сквозным, то есть входные параметры — экономические ресурсы, а выходные — валовой выпуск, должны нести одинаковую экономическую нагрузку независимо от объекта анализа.

Эффективность производства — одна из центральных в системе экономических категорий. Проблема повышения эффективности реально существует и решается на всех уровнях экономики — от общества в целом до отдельных предприятий и их подразделений. Уровень эффективности производственных отношений, характер их развития и уровень адекватных им производительных сил определяют в целом состояние экономики общества и его составляющих. Все это требует раскрытия содержания и определения экономической сущности категории «эффективность производства».

В экономической литературе вопросу определения сущности эффективности производства уделяется большое внимание.

Методология и методика настоящего исследования основывались на современных теоретических разработках отечественных и зарубежных ученых, практическом опыте управления ведущих специалистов:

– теории стратегического управления организацией: З. Айвазяна, Р. Акоффа, И. Ансоффа, В. Р. Васкина, О. С. Виханского, А. П. Градова, М. Г. Грещака, П. Друкера, В. М. Колота, А. П. Наливайко, С. Ф. Покропивного, В. С. Ефремова, А. П. Жабина, Б. Карлоффа, Э. М. Короткова, М. И. Круглова, У. Кинга, Дж. М. Кейнса, Г. Б. Клейнера, М. Н. Крейниной, Э. А. Смирнова, В. М. Сай, С. М. Соболь, А. Дж. Стрикленда, А. А. Томпсона, Д. В. Шарафатова, Г. О. Швиданенко, Д. Г. Черванева;

– теории антикризисного управления: С. Г. Беляева, А. Г. Грязновой, В. А. Дергачёва, Э. М. Короткова, В. И. Кошкина, З. С. Минаева, В. П. Панагушина, В. В. Хобта;

– теории и практики эффективного управления: А. Г. Аганбегяна, К. В. Барышникова, Б. В. Буркинского, Л. С. Бляхмана, А. С. Гальчинского, В. М. Гееца, Б. С. Глазмана, В. Д. Гончарова, М. С. Герасимчука, Г. П. Иванова, Э. М. Короткова, Б. Г. Литвака, Н. И. Кузнецова, Й. Кхола, М. И. Котлубая, Н. Т. Примачева, И. К. Ларионова, Д. С. Львова, М. Мескони, М. И. Римера, А. И. Смолина, С. Г. Струмилина, Б. Я. Татарских, А. К. Тихомировой, Р. Уотермена, Р. А. Фатхутдинова, Т. С. Хачатурова, В. Г. Федоренка;

– теории оценки бизнеса: К. Адамса, Л. К. Безчасного, Е. А. Бельтюкова, С. Г. Беляева, А. И. Бутенко, М. Кеннерли, Т. Коупленда, Т. Колера, Ф. Модильяни, М. Миллера, Э. Нили, Ш. П. Пратта, В. П. Семиноженко, М. К. Скотта, В. В. Григорьева, М. М. Соловьева, Д. Г. Сигела, Дж. Фридмана, В. З. Черняка, Дж. К. Шима, Й. Шумпетера, В. В. Царева и др.

Вместе с тем следует отметить, что недостаточно изучены и разработаны проблемы системного подхода к управлению эффективностью, до сих пор отсутствует единство в определении ключевых понятий сущности и оценки эффективности производства, а также экономической эффективности деятельности предприятия, что свидетельствует о необходимости дальнейших исследований по этой проблематике.

При разработке методов управления и совершенствования оценки и анализа экономической эффективности производства основной упор следует делать на потенциальную эффективность, т. к. будущая деятельность предприятия формируется на основе тех решений управления

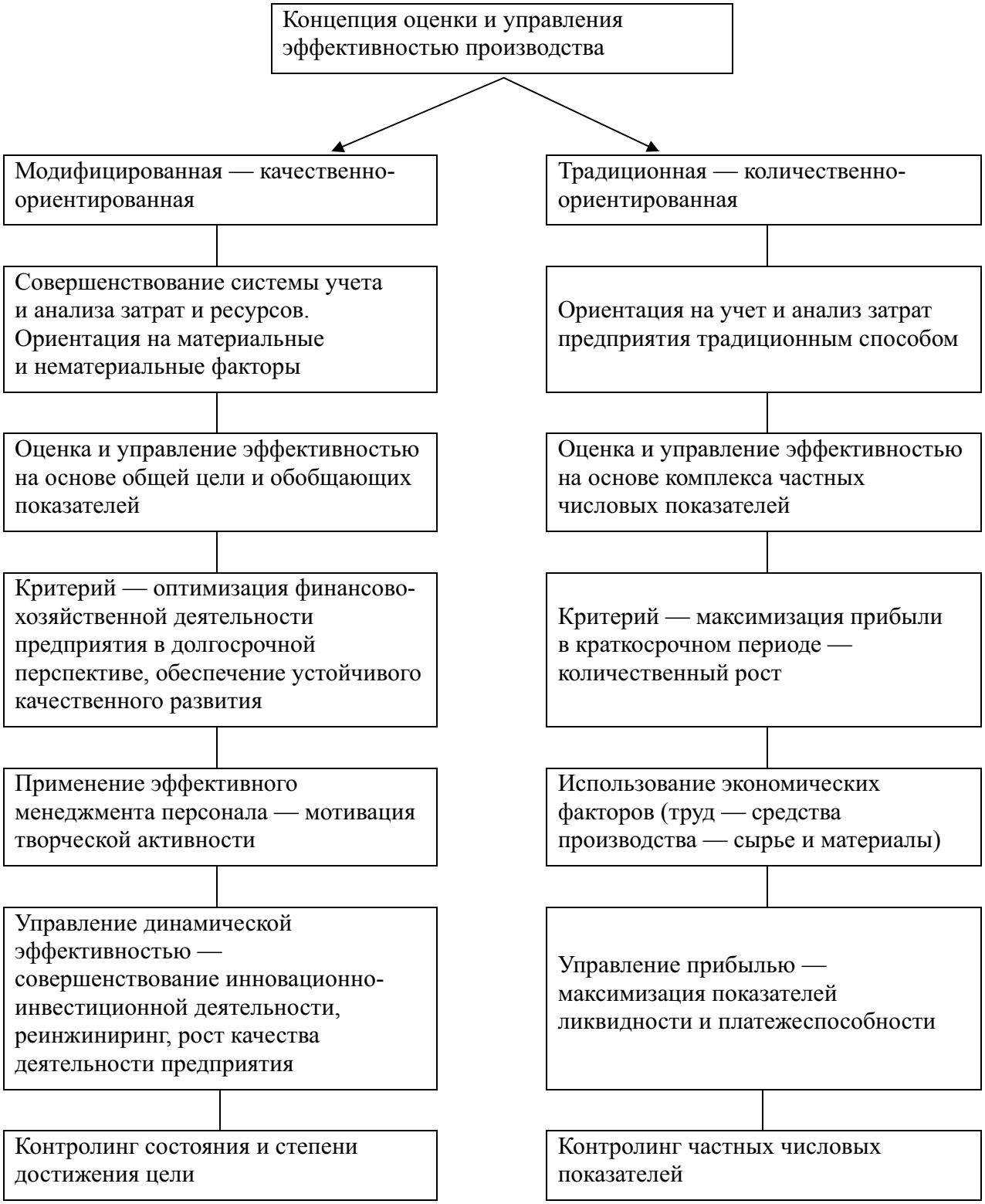



**Рис. 1** — Сравнительная характеристика концепций оценки и управления экономической эффективностью
*Источник*: разработано автором

(в т. ч. и инвестиционных), которые принимаются сегодня.

Понятие потенциальной экономической эффективности нельзя рассматривать изолированно от факторов (как количественных, так и качественных), на нее влияющих. Причем в отличие от утвердившейся в отечественной практике методологии жестко детерминированного факторного анализа предлагается основной упор делать на оценку качественных факторов эффективно-

сти. Отличия предлагаемой автором методологии оценки эффективности и управления ею от общепринятых взглядов показаны на схеме (рис. 1).

Что же такое качество и насколько правомерно употребление этого понятия в связи с эффективностью?

Фундаментальное определение качества, данное еще Гегелем в его «Энциклопедии философских наук», гласит: «Качество есть вообще тождественная с бытием непосредственная определенность…» Гегель пояснил: «Нечто есть благодаря своему качеству то, что оно есть, и, теряя свое качество, оно перестает быть тем, что оно есть…» [5, с. 228].

Другими словами, качество — это объективно существующая совокупность свойств и характеристик продукции, услуги или функции, которая определяет их как таковое и отличает одно от другого.

Современный экономический словарь РАЭН дает следующее определение качества: «Качество — совокупность свойств, признаков продукции, товаров, услуг, работ, труда, обусловливающих их способность удовлетворять потребности и запросы людей, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям». Похожее определение дала Международная организация по стандартизации: «Качество — это совокупность свойств и характеристик продукции или услуг, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности» [6].

Современное состояние производственных отношений, которые, как известно, адекватны уровню развития производительных сил, носит экстенсивный характер, поэтому исследованию и формулированию методов повышения эффективности производства и услуг, другими словами, достижению максимального результата при оптимальных затратах, следует уделять достаточное внимание, т. к. эта проблема является одной из ключевых и актуальных на сегодняшний день.

Энди Нили и ряд других авторов в работе «Призма эффективности» описывают изменение эффективности как процесс количественного определения результативности и отдачи выполненного действия. Критерии эффективности они определяют как параметр, используемый для количественного определения результативности и отдачи выполненного действия [4].

Показатель эффективности они формулируют как определение границ, сути и составляющих частей одного общего критерия эффективности. Существует ряд концепций, по-разному определяющих пути достижения максимальной эффективности общественного производства [7, с. 36].

**Литература**

1. Бутенко, А. И. Управление предпринимательством / А. И. Бутенко, И. Н. Сараева ; Национальная академия наук Украины. Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований. — Одесса, 2004. — 363 с.

2. Петухов, Р. М. Оценка эффективности промышленного производства : методы и показатели / Р. М. Петухов. — М. : Экономика, 2004. — 191 с.

3. Тадыка, И. Б. Управление эффективностью производства. Системно-синергетический подход / И. Б. Тадыка ; Национальная академия наук Украины. Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований. — Одесса, 2007. — 328 с.

4. Нили, Э. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли. — Днепропетровск : Баланс Клуб, 2003. — 397 с.

5. Гегель, Г. В. Ф. Энциклопедия философских наук / Г. В. Ф. Гегель. — М. : Мысль, 1974. — Т. 1 : Наука логики. — 452 с.

6. Максимчук, Т. П. Контроль качества продукции (товаров) / Т. П. Максимчук // Планово-экономический отдел. — 2007. — № 5. — С. 19–27.

7. Зуев, В. М. Классические инструменты — модели регулирования и развития рыночной экономики / В. М. Зуев [и др.]. — М. — Ростов н/Д, 2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://владимир-зуев.рф/knigi/zuev2012_ki.pdf.

***Материал поступил в редакцию 21.08.2014.***

# Применение системы сбалансированных показателей в сфере жилищного строительства

**Астрейко Андрей Аркадьевич,**
*магистр экономических наук, аспирант*
*Белорусского государственного университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье приводятся результаты исследования социально-экономических процессов, протекающих при реализации инвестиционных проектов в сфере жилищного строительства. Также представлена система сбалансированных показателей сферы жилищного строительства, разработанная на основе существующей концепции государственной жилищной политики. Предложены механизмы внедрения данного инструмента на государственном уровне управления.**

**The article presents the results of research of social and economic processes taking place in the implementation of investment projects in the residential construction sphere. There are also presented the balanced scorecard developed for housing sphere and based on the existing concept of public housing policy. The mechanisms of implementation of this instrument at the state level of government are offered.**

Система сбалансированных показателей (ССП) является рабочим инструментом реализации стратегий коммерческих и некоммерческих учреждений уже более 22 лет, считая от даты публикации Р. Каплана и Д. Нортона в «Harvard Business Review» — «The Balanced Scorecard: Measures that drive performance» [12]. По данным исследовательской компании «Gartner», более 50 % крупных американских компаний адаптировали под свои потребности данный инструмент [9]. Исследования другой консалтинговой компании, «Bain&Company», показали, что ССП входит в пятерку наиболее широко распространенных инструментов менеджмента [9]. Правительственные учреждения ряда стран также уже оценили эффективность подхода, основанного на построении логической связи между целевыми показателями всех значимых промежуточных этапов достижения главной цели. Если для частных компаний такой целью определялась прибыль в средне- или долгосрочном периоде, то для государственных и некоммерческих организаций — удовлетворенность целевой группы потребителей их услугами [11, с. 215].

Актуальность темы исследования инструментов оценки и реализации стратегии в сфере жилищного строительства определяется текущим этапом ее реформирования. Наличие программ развития отрасли, четко ставящихся отдельных задач с указанием сроков, ответственных и измерение результатов выполнения задач оказывается недостаточным для их выполнения. Основная причина — отсутствие единого понимания на различных уровнях управления места отдельных мероприятий, которые они имеют в достижении конечной цели. Это не создает возможности предлагать и принимать те решения, которые позволили бы достигать требуемых результатов с меньшими затратами, в т. ч. координировать усилия частных компаний, общественных организаций для достижения требуемых целей. Необходим инструмент, позволяющий разложить стоящие перед отдельным городом, регионом, страной цели на отдельные составляющие и ретранслировать их достижение тем уровням исполнительной власти и частным организациям, которые ответственны за их достижение.

Особую значимость исследование инструментов реализации стратегии получает в отраслях, находящихся на этапе реформирования. К таковым относится сфера жилищно-коммунальных услуг и жилищного строительства. 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.

Рассматривая сферу жилищного строительства, мы видим, что «обеспечение человека доступным и комфортным жильем было и остается одним из важнейших приоритетов социально-экономической политики белорусского государства» [3, гл. 1, пар. 1]. Достижение подобных целей требует координации действий всех участников рынка: населения — наличие обеспеченного спроса; государства — предоставление условий для развития строительной отрасли, предоставление возможности строительства (участков под строительство); бизнеса — наличие экономической целесообразности строительства жилья в требуемых объемах и обеспечение необходимого качества.

Преодолеть разобщенность усилий, а также измерить уровень ответственности за выполнение принимаемых на себя участниками рынка обязательств по достижению необходимого уровня показателей должна позволить модифицированная система сбалансированных показателей. Ее основной задачей будет отражение принятой на государственном либо местном уровне стратегии развития жилищной сферы с обозначением ключевых факторов успеха ее реализации с позиции основных участников рынка.

Для того чтобы адаптировать успешно зарекомендовавшую себя систему сбалансированных показателей, необходимо, прежде всего, выделить те направления («перспективы» в применяемой Р. Капланом и Д. Нортоном терминологии), которые позволят выстроить логическую последовательность между достижениями главной и промежуточных целей.

Согласно принятой концепции государственной жилищной политики Республики Беларусь, основной целью жилищной политики до 2016 г. является «создание условий для удовлетворения гражданами потребности в доступном и комфортном жилье сообразно их индивидуальным запросам и финансовым возможностям, формирование полноценного рынка жилья» [3, гл. 2, пар. 1]. То есть мы видим, что главной целью определены критерии относительно общественного благосостояния. Соответственно, данная перспектива и должна стать главной в разрабатываемой модифицированной системе сбалансированных показателей. «Общественный интерес» — назовем так перспективу, отражающую уровень общественного благосостояния с позиции конечных потребителей. Здесь легко проводится аналогия с перспективой «клиенты» в стандартном виде ССП.

**Рис. 1** — Порядок взаимосвязи стратегических «перспектив» в сфере жилищного строительства
*Источник*: разработка автора

В сформулированной основной цели жилищной политики обозначена также и вторая перспектива, определяющая необходимость создания условий для возможности удовлетворения потребностей в жилье. Наиболее подходящее название для данной перспективы — «Профессиональные участники рынка». Данная перспектива имеет схожую логическую основу с перспективой «бизнес-процессы» в классическом виде ССП. Отличие состоит в том, что разработанные Капланом и Нортоном перспективы относились к компании и, соответственно, цели могли ставиться относительно только тех факторов, на которые руководство способно повлиять. В случае же реализации государственной жилищной политики посредством органов государственного управления осуществляется прямое и косвенное воздействие на организации различной формы собственности и уровни исполнительной власти.

Возможность достижения целей в перспективе «Профессиональные участники рынка» во многом определяется финансовыми условиями деятельности на рынке. Поэтому третьей перспективой являются «Финансы», в рамках которой ставятся цели, связанные с созданием экономической целесообразности выполнения целей вышестоящих уровней.

Четвертой перспективой, также как и в стандартном виде ССП, является «Потенциал». Здесь формулируются те цели, достижение которых закладывает основу ускоренного развития в среднесрочной перспективе.

Таким образом, исходя из причинно-следственных связей, имеющихся на рынке жилищ-

ного строительства, выстроена общая система, разъясняющая механизм достижения ставящихся на государственном уровне целей (см. рис. 1).

Теперь зафиксируем те цели, которые сформулированы в настоящее время, а также дополним их теми, которые не нашли своего отражения в концепции развития жилищного строительства и других нормативных документах, непосредственно связанных с данной отраслью, но достижение которых является необходимым для достижения главной цели.

**Общественный интерес**. В концепции государственной жилищной политики основная цель сформулирована как «создание условий для удовлетворения гражданами потребности в доступном и комфортном жилье сообразно их индивидуальным запросам и финансовым возможностям, формирование полноценного рынка жилья» [3, гл. 2, пар. 1]. Данную цель можно разбить на две: «создание условий для удовлетворения гражданами потребности в доступном и комфортном жилье сообразно их индивидуальным запросам и финансовым возможностям» и «формирование полноценного рынка жилья». Это необходимо сделать, т. к. обозначенные цели могут быть достигнуты в отдельности друг от друга.

Доступность жилья часто определяют соотношением дохода и стоимости квадратного метра. Показатель данного критерия в виде равенства стоимости 1 м$^2$ жилья эконом-класса и размера среднемесячной заработной платы был определен в качестве целевого на период 2014–2015 гг. [1]. Однако сам по себе данный показатель не отражает доступности жилья. Так как он, во-первых, не учитывает возможности привлечения кредитных средств, а во-вторых, не отражает стоимость владения недвижимостью. Предлагаемым критерием оценки доступности жилья является доля расходов домохозяйства на приобретение и аренду жилья стандартных потребительских качеств при следующих допущениях:

– домохозяйство представляет собой семью из трех человек (двое из которых работоспособного возраста), имеющих средний доход (по исследуемому региону «город / страна») в пределах исследуемой группы (по уровню доходов, исключая 20 % самых богатых и самых бедных слоев населения);

– квартира стандартных потребительских качеств — двухкомнатная квартира в панельном доме площадью 55 м$^2$;

– условия приобретения — использование собственных накоплений в размере 25 % от ее стоимости; привлечение кредита на оставшиеся 75 % стоимости на 20 лет с условием его погашения равномерным платежом;

– учитываются средние для подобных квартир размеры коммунально-эксплуатационных платежей, а также уплачиваемые налоги.

Подобный комплексный подход необходим, в т. ч. исходя из опыта международного сравнения. Скажем, Швеция входит в топ-5 стран с самым доступным жильем по соотношению дохода и стоимости квадратного метра [5], при этом доля расходов на жилье в данной стране выше среднеевропейского уровня [10, с. 15].

Относительно комфортности жилья необходимо отметить, что строящееся сегодня жилье отвечает всем основным требованиям, предъявляемым к нему со стороны населения. Соответственно, акцентировать на нем внимание не является необходимым.

Второй выделенной частью главной цели является «формирование полноценного рынка жилья», т. е. ставится вопрос развития рынка жилья как такового. В научной литературе выделяются следующие признаки развивающихся рынков недвижимости:

– информационная закрытость;

– ограниченный оборот, особенно в отдельных сегментах;

– неравномерность развития по сегментам и по регионам;

– неустойчивое, быстро меняющееся законодательство;

– избыточное участие и вмешательство государства в бизнес, произвольно меняющего правила игры [7, с. 70].

Из выделенных факторов на рынке жилой недвижимости Республики Беларусь мы можем видеть первые четыре из них. Учитывая многогранность данного параметра, для обеспечения возможности достижения результата необходимо обозначить те критерии, которые нужно достичь в первую очередь. Исходя из проводимой политики, направленной на сдерживание роста численности населения столицы и областных центров [4], одним из таких критериев является выравнивание темпов развития в регионах страны. Проводится активная работа по улучшению ситуации с информационной открытостью, прежде всего за счет деятельности РУП «Национальное кадастровое агентство», а также отдельных риэлторских организаций, например таких как «Твоя столица». В части улучшения законодатель-

ства важным этапом стало принятие Жилищного кодекса.

Учитывая разумные ограничения по числу целей в каждой перспективе, выделим четыре основных:

1) удержание доли расходов домохозяйства на приобретение жилья (эконом-класса) в заданном диапазоне;

2) достижение заданного соотношения средней заработной платы и стоимости 1 м$^2$ жилья (эконом-класса);

3) достижение минимальных сроков получения информации о конкретном объекте недвижимости либо исчерпывающего перечня доступных к предложению объектов недвижимости (количество дней / онлайн доступ);

4) выдерживание заданного соотношения объемов строительства жилья в Минске (другом областном центре) и его городах-спутниках.

Теперь необходимо определить цели перспективы «**Профессиональные участники рынка**», которые позволят достичь обозначенных выше результатов. В наиболее общем виде основная цель данной перспективы была сформулирована выше: «создание условий для возможности удовлетворения потребностей в жилье». К таковым условиям необходимо отнести, прежде всего, увеличение объема предложения жилищного фонда. Таким образом, первая цель данной перспективы может быть сформулирована в том виде, в котором происходит постановка планов по вводу жилья в регионах и по стране в целом.

Влияющей на достижение первой цели будет являться и вторая: «сокращение сроков строительства жилья». При этом необходимо учитывать весь срок реализации инвестиционного проекта, начиная от предоставления участка под строительство и заканчивая вводом объекта в эксплуатацию. Значимость данной цели на текущем этапе развития рынка жилья объясняется сохраняющейся практикой превышения фактических сроков строительства над заявляемыми застройщиками и над нормативными сроками. При этом данная цель должна ставиться не только перед застройщиками, но и перед институциональными участниками рынка: согласующими инстанциями и контролирующими органами.

Третьей целью должно стать снижение материалоемкости и трудозатрат, приходящихся в строительстве на квадратный метр жилья. Акцент, поставленный на материалоемкость и трудозатраты при уменьшении себестоимости строительства, объясняется тем, что рост заработной платы по стране и в строительной отрасли в частности является желательным фактором. В то же время изменение цен на материалы выходит за рамки возможного контроля ввиду открытости рынка с Российской Федерацией, имеющей объемы поглощения, значительно превышающие возможности отечественных производителей. Последнее определяет не только зависимость от цен на мировом рынке по импорту (сталь, энергоресурсы, машины и оборудование), но и угрозу возникновения дефицита товаров внутреннего производства (цемент, пиломатериалы и др.).

Четвертой целью должно стать повышение контроля на рынке. Это касается двух важнейших сфер: оборота строящегося и готового жилья и затрат на строительство. Обеспечение открытого (платного) доступа к информации в первой из обозначенных областей позволит участникам рынка принимать решения на основе объективных данных, что снизит риски деятельности на рынке, а значит, уменьшит закладываемую рисковую составляющую в стоимости конечного продукта. Необходимо регламентировать сроки регистрации сделок и ответственность за предоставление недостоверной информации (завышение / занижение величины сделки). Повышение контроля над затратной составляющей должно позволить уменьшить число случаев нецелевого использования привлекаемых средств (банковских займов, средств дольщиков, соинвесторов), повысить прозрачность отрасли и повысить уровень налоговых отчислений. При этом необходимо отказаться от попытки контролировать каждый шаг участников рынка, перейдя к контролю и повышению ответственности за соблюдение выполнения принимаемых сторонами на себя обязательств.

Таким образом, целями перспективы направления «Профессиональные участники рынка» являются:

– выполнение планов по объему ввода в разрезе регионов (млн м$^2$ в год, в перспективе 3–5 лет);

– сокращение сроков реализации проектов;

– снижение материалоемкости и трудозатрат строительства жилья;

– повышение контроля на рынке.

Реализация вышеобозначенных целей возможна только в случае наличия экономической целесообразности в их достижении участниками рынка. При этом данное утверждение относится не только к частным застройщикам, но и к институциональным участникам рынка.

Целями направления «**Финансы**» должно стать создание экономической заинтересованно-

сти в достижении вышестоящих целей у каждого профессионального участника рынка.

Одним из важнейших финансовых вопросов, остающихся не решенными на рынке, является вопрос о доступности долгосрочных кредитных ресурсов и высокие ставки кредитования местными банками, а также высокие инфляционные риски экономики. Таким образом, целями данной перспективы должны стать, во-первых, развитие института кредитования долгосрочных инвестиционных проектов, во-вторых, развитие института ипотечного кредитования и других инструментов, стимулирующих спрос на рынке недвижимости.

Важным вопросом является вопрос финансирования при создании инфраструктуры. Предоставление участков с различной обеспеченностью инфраструктуры, разной удаленностью от транспортных артерий и инженерных систем приводит к высокой степени риска реализации проектов, что, в свою очередь, закладывается в стоимость проекта. Опыт развития рынков недвижимости других стран пришел к выделению самостоятельного сегмента на рынке — «девелопмента земли», подготовки земельных участков под реализацию инвестиционных проектов [6, с. 65]. Стимулирование развития данного рынка либо принятия государственными организациями на себя данных функций позволило бы застройщикам сконцентрировать свои ресурсы на создании непосредственно объектов недвижимости.

К целям перспективы «Финансы» также должен быть отнесен вопрос, связанный с изменением существенных условий реализации инвестиционных проектов. В настоящее время регулярной практикой стало продление сроков реализации инвестиционных проектов, а также корректировка их стоимости в сторону удешевления строительства и, как правило, связанное с этим снижение эксплуатационных и эстетических характеристик. Необходимо установление ответственности за несоблюдение взятых обязательств, а также возможности поощрения дополнительными льготами, преференциями в случае реализации проекта в более короткие сроки либо повышения его качественных характеристик в ходе реализации проекта.

Таким образом, целями перспективы «Финансы» определены следующие:

1) формирование рынка кредитования долгосрочных инвестиционных проектов в сфере жилой недвижимости;

2) формирование рынка земли: перераспределение затрат по созданию инфраструктуры между всеми застройщиками в регионе с созданием условий, стимулирующих развитие стратегически значимых для развития региона проектов;

3) достижение соответствия заявляемых и итоговых эксплуатационных и эстетических характеристик объектов строительства;

4) создание экономической заинтересованности органов исполнительной власти в сокращении сроков строительства.

Цели перспективы «**Потенциал**» должны быть направлены на формирование условий дальнейшего повышения эффективности работы отрасли. Прежде всего, это касается применяемых в строительстве технологий и структуры взаимодействия участников рынка.

Быстрое развитие технологий строительства, основывающееся на появлении материалов с более высокими эксплуатационными характеристиками, создает условия для ускоренного развития строительной отрасли. Однако сложность сертификации, прохождения всех требуемых согласований, связанных с освоением ранее не представленных на рынке технологий, делает их применение для застройщиков экономически нецелесообразным. Проводимая работа по унификации применяемых в проектировании и строительстве норм и стандартов в соответствии с международной и европейской практикой пока не достигла требуемой цели — «создание условий для реализации инвестиционных проектов, разработанных по международным стандартам, без их адаптации в соответствии с локальными нормативными правовыми актами».

Другим важным направлением развития должно стать внедрение успешного мирового опыта строительства. Примерами такого опыта можно назвать технологии модульного строительства, применение строительных 3D-принтеров, пассивные дома, купольные дома и др. Развитие подобных технологий зачастую связано с неподъемными для отдельных инвесторов, застройщиков размерами первоначальных инвестиций. Здесь также существуют риски, связанные со сроками внедрения и принятия рынком объектов, построенных по новым технологиям. Поэтому необходима консолидация усилий по развитию тех технологий, которые в наибольшей мере соответствуют потребностям рынка в среднесрочной перспективе.

Третьей целью перспективы «Потенциал» должна стать разработка единой базы данных существующих и создаваемых объектов недвижимости Республики Беларусь с указанием предъявляемых к ним прав, технических характеристик и

данных по всем заключаемым до этого с объектом сделок. Это позволит сделать информацию о рынке более доступной и снизит предпринимательские риски на нем.

Четвертой целью должно стать создание фонда арендного жилья. Данный тип жилья, по исследованиям российских ученых, является наиболее эффективной формой городского жилья по степени учета интересов всех участников жилищного рынка [2, с. 48]. По оценкам же голландских исследователей, изучавших рынок жилья Беларуси, для его нормального развития доля арендного жилья должна составлять не менее 20–30% [8, с. 174–227]. Отнесение данной цели к перспективе «Потенциал» определяется ее долгосрочным значением для формирования рынка жилой недвижимости, которое имеет подобный фонд для нивелирования краткосрочных колебаний на рынке, связанных с изменением спроса.

Таким образом, целями перспективы «Потенциал» определены:

1) создание возможностей применения проектов, разработанных по международным стандартам, без необходимости их адаптации в соответствии с локальными нормативными правовыми актами;

2) внедрение успешного мирового опыта строительства (с конкретизацией на уровне технологий, требуемых к освоению в заданный период времени);

3) создание и поддержание единой базы данных существующих и создаваемых объектов недвижимости Республики Беларусь;

4) создание фонда арендного жилья.

Важной особенностью применения системы сбалансированных показателей на государственном уровне является практическая невозможность выполнения описываемого в научной и научно-практической литературе прямого каскадирования целей на нижестоящие уровни исполнительной власти и подотчетные им субъекты хозяйственной деятельности. Причиной этому является требование к внедрению применяемой методики во всей системе управления отраслью.

Как основной вывод проведенного исследования по возможностям внедрения системы сбалансированных показателей на государственном уровне управления отдельной отраслью назовем необходимость «мягкого» внедрения данного инструмента. Основными положениями этого подхода являются:

1) доступность информации о принятой стратегии развития отрасли и роли каждого ее участника в достижении поставленных целей в ознакомительном виде;

2) доведение до подведомственных структур целей, ставящихся непосредственно перед ними, с указанием того ожидаемого эффекта, который они окажут на всю отрасль, как в случае их достижения, так и в случае возможного отклонения;

3) требование по подготовке отчетов за период с указанием степени достижения поставленных целей и того влияния, которое это оказало на возможность достижения целей вышестоящего уровня;

4) построение системы материального стимулирования бюджетных организаций в привязке к достижению ставящихся перед ними целями. Разработка системы налоговых льгот для организаций частной формы собственности, обеспечивающих выполнение требуемых (сроки строительства, качество материалов) и рекомендуемых (применение инновационных технологий и материалов строительства и пр.) параметров реализации инвестиционных проектов в недвижимости.

Основным отличием данного инструмента от существующей системы постановки целей и доведения заданий до исполнительных органов власти является развитие философии целостности решаемых задач, необходимости интеграции усилий и значимости каждого участника процесса в достижении итоговых результатов.

**Литература**

1. В Беларуси цену кв. м жилья для нуждающихся планируется приблизить к средней зарплате к 2015 году // БелТА [Электронный ресурс]. — 2014. — Режим доступа : http://www.belta.by/ru/all_news/society/V-Belarusi-tsenu-kvm-zhilja-dlja-nuzhdajuschixsja-planiruetsja-priblizit-k-srednej-zarplate-k-2015-godu_i_651780.html. — Дата доступа : 25.05.2014.

2. Демин, А. В. Регулирование развития экономики жилищной сфера : научное издание / А. В. Демин. — М. : АСВ, 2012. — 288 с.

3. О Концепции государственной жилищной политики Республики Беларусь до 2016 года : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 5 апр. 2013 г., № 267 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология Проф'2012 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2014.

4. О развитии городов-спутников : Указ Президента Респ. Беларусь, 7 мая 2014 г., № 214 // Консультант Плюс : Беларусь. Проф'2012 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2014.

5. Рейтинг стран по доступности жилья // Все банки Петербурга [Электронный ресурс]. — 2014. —

Режим доступа : http://www.bankspb.ru/infographica/6944/ . — Дата доступа : 23.04.2014.

6. Пейзер, Ричард Б. Профессиональный девелопмент недвижимости : руководство ULI по ведению бизнеса / Ричард Б. Пейзер, Анна Б. Фрей. — 2-е изд. — Вашингтон : ULI — The Urban Land Institute, 2003. — 215 с.

7. Стерник, Г. М. Анализ рынка недвижимости для профессионалов / Г. М. Стерник, С. Г. Стерник. — М. : Экономика, 2009. — 608 с.

8. 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. / Белорус. гос. ун-т ; под ред. М. М. Ковалева. — Минск, 2012. — Т. 2. — С. 174–227.

9. Balanced Scorecard Basics // Balanced Scorecard Institute [Electronic resource]. — 2014. — Mode of access : http://balancedscorecard.org/Resources/About-the-Balanced-Scorecard. — Date of access : 22.07.2013.

10. Housing Europe Review 2012 : the nuts and bolts of European social housing systems / CECODHAS Housing Europe's Observatory ; A. Pittini, E. Laino. — Brussels : October, 2011. — 90 p.

11. Niven, Paul R. Balanced Scorecard Step-by-Step for Government and Nonprofit Agencies / Paul R. Niven. — 2nd ed. — Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2008. — 365 p.

12. Kaplan, Robert S. The Balanced Scorecard — Measures that Drive Performance / Robert S. Kaplan, David P. Norton // Harvard Business Review. — 1992. — January-February. — P. 70–79.

***Материал поступил в редакцию 27.08.2014.***

# Субъектно-объектная определенность системы рынка риэлторских услуг

**Мотько Наталья Александровна,**
*старший преподаватель кафедры экономики и права*
*Белорусского национального технического университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье даны понятия «услуга» и «риэлторская услуга», а также сущность, задачи и функции риэлторских услуг. На основе анализа состояния системы риэлторских услуг с позиции субъектно-объектного подхода сформулированы рекомендации по расширению функциональной роли ее субъектов.**

**The article suggests the definition of terms «service» and «realtor service» and also discovers the essence, the tasks and the functions of realtor services. On the basis of analyzing realtor services system from the position of subject-object approach the recommendations about the expansion of functional role of its subjects are formulated.**

На современном этапе развития мирового сообщества в условиях рыночной экономики ключевыми категориями в предпринимательстве являются: «услуга», «производство услуг» и «торговля услугами». В валовом внутреннем продукте национальных экономик государств постоянно растет доля услуг. Не является исключением и национальная экономика Республики Беларусь. Доля услуг в производстве валового внутреннего продукта Республики Беларусь стабильно возрастает. На наш взгляд, для определения экономической сущности системы рынка риэлторских услуг, оценки уровня и характера ее развития необходимо определить, во-первых, какие явления и процессы охватываются понятиями «услуга», «производство услуг» и «торговля услугами», во-вторых, что включает понятие «риэлторская услуга» и, в-третьих, какие взаимодействия возникают на данном рынке.

По мере развития такой формы экономической деятельности, как «услуга», менялось и теоретическое представление услуги как продукта экономической деятельности общества. Однако, проанализировав эволюцию взглядов на понятие «услуга» в основных экономических теориях, можно с уверенностью заявить, что «теория услуг» как отрасль научного знания до сих пор не сформирована. Это можно объяснить тем, что термином «услуга» охватываются различные виды экономической деятельности.

В концепциях «экономических гармоний» и «третичного сектора» выработаны и сформулированы наиболее системные теоретические представления услуги. Проследив исследования сферы услуг современных ученых, можно обнаружить определенную терминологическую путаницу, связанную с отсутствием системного подхода и единой методологии.

В экономической научной и учебной литературе можно встретить различные определения категории «услуги». Существуют следующие взгляды ученых по поводу данной экономической категории:

– К. Маркс: «Услуга есть не что иное, как полезное действие той или иной потребительной стоимости товара или труда. Это выражение означает вообще не что иное, как ту особую потребительскую стоимость, которую достигает этот труд, подобно всякому другому труду, но особая потребительская стоимость этого труда получает здесь специальное название «услуги», потому что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности…» [1, с. 413];

– Ф. Котлер: «…любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосязаемы и не приводят к завладению чем-либо» [2, с. 300];

– Т. Хилл: «…это изменение состояния лица или товара, принадлежащего какой-либо экономической единице, происходящее в результате деятельности другой экономической единицы с предварительного согласия первой»;

– А. Генри: «…неосязаемые блага, покупаемые потребителями (но без перехода права собственности на них) и характеризующиеся четырьмя отличиями от товара: большой неосязаемостью, большой изменчивостью, невозможностью хранения, частым несовпадением их производства с потреблением»;

– К. Гренроос: «…процесс, включающий в себя серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия — поставщика услуг. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги»;

– И. Бернар, Ж.-К. Коли: «…содействие удовлетворению индивидуальных и коллективных потребностей, без передачи права собственности на какое-либо имущество»;

– В. Д. Маркова: «…особую потребительную стоимость, которую доставляет труд, только не в качестве вещи, а в качестве деятельности»;

– Э. А. Батраева: «…услуга — это самостоятельная экономическая форма проявления труда, имеющая особую потребительную стоимость, специфика которой зависит от особенностей конкретного труда, оказываемого услугой. Целесообразно рассматривать услугу с позиции деятельности и ее результата»;

– В. А. Борисов: «…все виды полезной деятельности, не создающие материальных ценностей. Отличительной чертой деятельности в сфере услуг является неосязаемый реально характер производимого в этой области продукта».

Таким образом, определение услуг в основном построено на противопоставлении их товарам. Можно частично согласиться с таким подходом, т. к. по большей части к услугам относятся следующие критерии:

– услуга неосязаема в отличие от товаров;

– услуга недвижима, мимолетна и не может храниться по сравнению с товаром, который движим и может храниться;

– предоставление и потребление услуги совпадает по времени, а потребителю товара нет необходимости присутствовать в момент его производства.

Однако эти критерии не подходят для всех видов услуг. Например, некоторые медицинские, бытовые, развлекательные услуги осязаемы. Ряд услуг могут быть осязаемы, произведены заранее, движимы, могут храниться длительное время и потребляться без непосредственного участия их производителя.

Таким образом, можно предложить следующую формулировку понятия «услуга» — это рыночная категория, обладающая потребительной стоимостью труда, которая характеризует определенный вид полезной экономической деятельности, заключающийся в производственной деятельности, направленной на удовлетворение нужд потребителя, которая обеспечивает ее функционирование и использование в соответствии с действующими стандартами.

Переход общества к рыночной экономике вызывал трансформацию собственности от государственной формы к многоаспектному комплексу, где доминирующей является частная собственность. Таким образом, изменился механизм управления собственностью, что поспособствовало зарождению и формированию рынка недвижимости. В свою очередь, развитие рынка недвижимости способствовало формированию и развитию рынка риэлторских услуг. Рынок риэлторских услуг является неотъемлемой частью рынка недвижимости на современном этапе его развития.

Основными задачами риэлторских услуг являются обеспечение эффективности функционирования рынка недвижимости и решение одной из важнейших потребностей населения — улучшения жилищных условий. Риэлторские услуги представляют собой целый комплекс разнообразных видов деятельности, который направлен на решение этих задач.

Риэлторскими услугами охвачены различные сферы и отрасли экономики, которые связаны с недвижимостью, а именно: приватизация, строительство, кредитно-денежная система, инвестиционная деятельность, страхование.

Риэлторской деятельностью в Республике Беларусь является посредническая деятельность коммерческой организации по содействию при заключении, исполнении, прекращении договоров на строительство (в т. ч. долевое), купли-продажи, мены, аренды, иных сделок с объектами недвижимости, правами на них (за исключением организации и проведения аукционов и конкурсов), включая:

– консультационные услуги по сделкам с объектами недвижимости;

– представление информации о спросе и предложении на объекты недвижимости;

– подбор вариантов сделки с объектом недвижимости, сделки с участием в строительстве объекта недвижимости;

– организация и проведение согласования условий предстоящей сделки;

**Таблица 1** — Виды участия экономических субъектов в институционализации процессов на рынке риэлторских услуг

| Характеристика субъекта рынка риэлторских услуг | Роль в институционализации процессов |
|---|---|
| Доминирует в развитии рынка риэлторских услуг | Разработка программ развития, нормативных правовых актов, подготовка специалистов в области риэлторской деятельности |
| Генерирует идеи, обладает ресурсами, которые могут быть интегрированы в единую инфраструктуру | Осуществление предпринимательской деятельности на основе соблюдения и совершенствования установленных правил |
| Невысокий потенциал, слабая ресурсная база | Организация деятельности на основе адаптации к изменившимся условиям |

*Источник*: разработка автора

– помощь в подготовке (оформлении) документов, связанных с осуществлением сделки с объектом недвижимости, сделки с участием в строительстве объекта недвижимости, регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

Коммерческие организации, занимающиеся риэлторской деятельностью, вправе в установленном порядке дополнительно осуществлять следующие виды работ:

– рекламная и издательская деятельность в сфере недвижимости;

– деятельность по оценке стоимости объектов гражданских прав (предприятий как имущественных комплексов, капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машино-мест, земельных участков).

Следовательно, основной функцией риэлторских услуг является оказание посреднических и консультационных услуг при осуществлении операций с недвижимостью.

Таким образом, автор предлагает следующую формулировку понятия «риэлторская услуга» — это рыночная категория, которая характеризует определенный вид экономической деятельности (посреднической и консультационной), заключающейся в осуществлении риэлторской деятельности, направленной на обеспечение эффективности функционирования рынка недвижимости и удовлетворение потребностей населения в улучшении жилищных условий, которая обеспечивает ее функционирование и использование в соответствии с действующим законодательством.

Опираясь на положения субъектно-объектного подхода, основы которого были заложены в марксистской философии, система рынка риэлторских услуг может быть определена как совокупность субъектно-объектных и субъектно-субъектных взаимодействий, направленных на достижение определенных целей.

*Объектами* отношений на рынке риэлторских услуг выступают различные виды операций с недвижимым имуществом, т. е. определенная сфера интересов отношений субъектов, связанных с операциями с недвижимым имуществом, реализуемых в определенной институциональной среде.

*Субъектами* рынка риэлторских услуг как системы являются физические и юридические лица, которые прямо или косвенно связаны с различного рода процессами, происходящими на данном рынке на различных этапах их осуществления.

Понятие субъектности отношений на рынке риэлторских услуг включает наличие определенных интересов, которые могут быть реализованы в процессе осуществления операций с объектами недвижимости. Необходимо отметить, что субъекты отношений являются не только их участниками, но и координаторами. Поэтому понимание закономерностей, протекающих на рынке риэлторских услуг, предполагает уяснение того, какие субъекты и в какой мере вносят свой вклад в их протекание, каковы интересы и потребности данных субъектов, в каких условиях они функционируют, с какими субъектами и по каким правилам чаще всего взаимодействуют при достижении своих целей.

Множественность субъектов системы рынка риэлторских услуг обусловливает многообразие и разнонаправленность целей, определяющих уровень их активности от пассивного потребления до активного участия в развитии данной системы. Характер участия экономических субъектов в процессах, происходящих на рынке риэлторских услуг, коррелирует с их ролью в институционализации данных процессов (табл. 1).

Субъекты, доминирующие в развитии системы рынка риэлторских услуг, как правило, причастны к целевой реформаторской деятельности и определяют правила игры. Субъекты догоняющего

типа, осуществляя массовую предпринимательскую деятельность на данном рынке, выполняют и развивают установленные правила. Остальные субъекты оказывают влияние на развитие рынка через реактивно-адаптационное поведение, т. е. выбор и реализацию доступных этим субъектам способов адаптации к изменившимся условиям.

Одной из основных задач развития профессиональной среды на рынке риэлторских услуг является формирование активных субъектов системы, которые исполняют роль генерирующего фактора и обеспечивают получение социально-экономического эффекта, проявляющегося в создании и приращении качества услуг.

Субъектами отношений на рынке риэлторских услуг являются государство в лице его официальных органов (Совет Министров, Министерство юстиции Республики Беларусь; организации по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним; Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь); риэлторские организации, индивидуальные предприниматели; организации, оказывающие услуги по оценке недвижимости; нотариальные конторы и бюро; проектные организации; строительные компании; банки; страховые компании; собственники-продавцы, арендодатели (физические и юридические лица) недвижимого имущества; потребители-покупатели, арендаторы (физические и юридические лица).

Государственные органы осуществляют выбор стратегии развития рынка риэлторских услуг, способствуют развитию профессиональной среды на данном рынке, предпринимают меры по повышению качества проходящих процессов в системе рынка. Частный сектор системы рынка риэлторских услуг представлен риэлторскими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими риэлторскую деятельность (активные субъекты) и потребителями риэлторских услуг (пассивные субъекты). Инфраструктура как субъект отношений, возникающих на рынке риэлторских услуг, непосредственно не участвует в процессе оказания услуг, однако необходима для достижения общности целей развития данного рынка. Она призвана обеспечивать управление деятельностью субъектов посредством применения экономических и административных методов воздействия, а также обеспечения взаимосвязи элементов системы рынка риэлторских услуг с целью его эффективного функционирования. Именно наличие взаимосвязей между субъектами системы позволяет говорить о ее сбалансированности.

Субъекты системы рынка риэлторских услуг выполняют следующие функции:

– выступают источником генерирования процессов;

– занимаются производством риэлторских услуг;

– влияют на формирование институциональной среды;

– обеспечивают интеграционное взаимодействие элементов системы.

Характеристику взаимодействия субъектов системы рынка риэлторских услуг можно рассматривать в количественном и качественном аспектах. Количественная характеристика взаимодействия отражает число контактов между субъектами взаимодействия, соотношение численности населения и количества объектов инфраструктуры системы. Качественная — степень охвата стадий процессов (протекающих в системе), уровень формализации отношений, размер трансакционных издержек.

Анализируя состояние системы рынка риэлторских услуг Республики Беларусь, можно говорить о наличии значительного числа риэлторских организаций, участвующих в процессах оказания риэлторских услуг и развитой инфраструктуры. Каждый тип объекта инфраструктуры выполняет свои функции, охватывая определенные этапы процессов. Наличие достаточно большого количества разнообразных объектов инфраструктуры, выполняющих однородные функции, предполагает необходимость их упорядочения с целью повышения качества управления развитием системы рынка риэлторских услуг. Следует отметить, что часть функций дублируют друг друга, в то время как некоторые функции, например мотивирующие хозяйствующие субъекты к развитию рынка риэлторских услуг, охвачены не полностью.

В Республике Беларусь деятельность риэлторских организаций регламентируется государством посредством ряда нормативных правовых актов. Согласно Указу Президента Республики Беларусь № 15 от 09.01.2006 г. «О риэлторской деятельности в Республике Беларусь», риэлторская деятельность допускается только при наличии выдаваемого Министерством юстиции специального разрешения (лицензии) на осуществление деятельности по оказанию юридических услуг с указанием составляющих лицензируемый вид деятельности услуг — риэлторских услуг, если иное не предусмотрено законодательными актами [3].

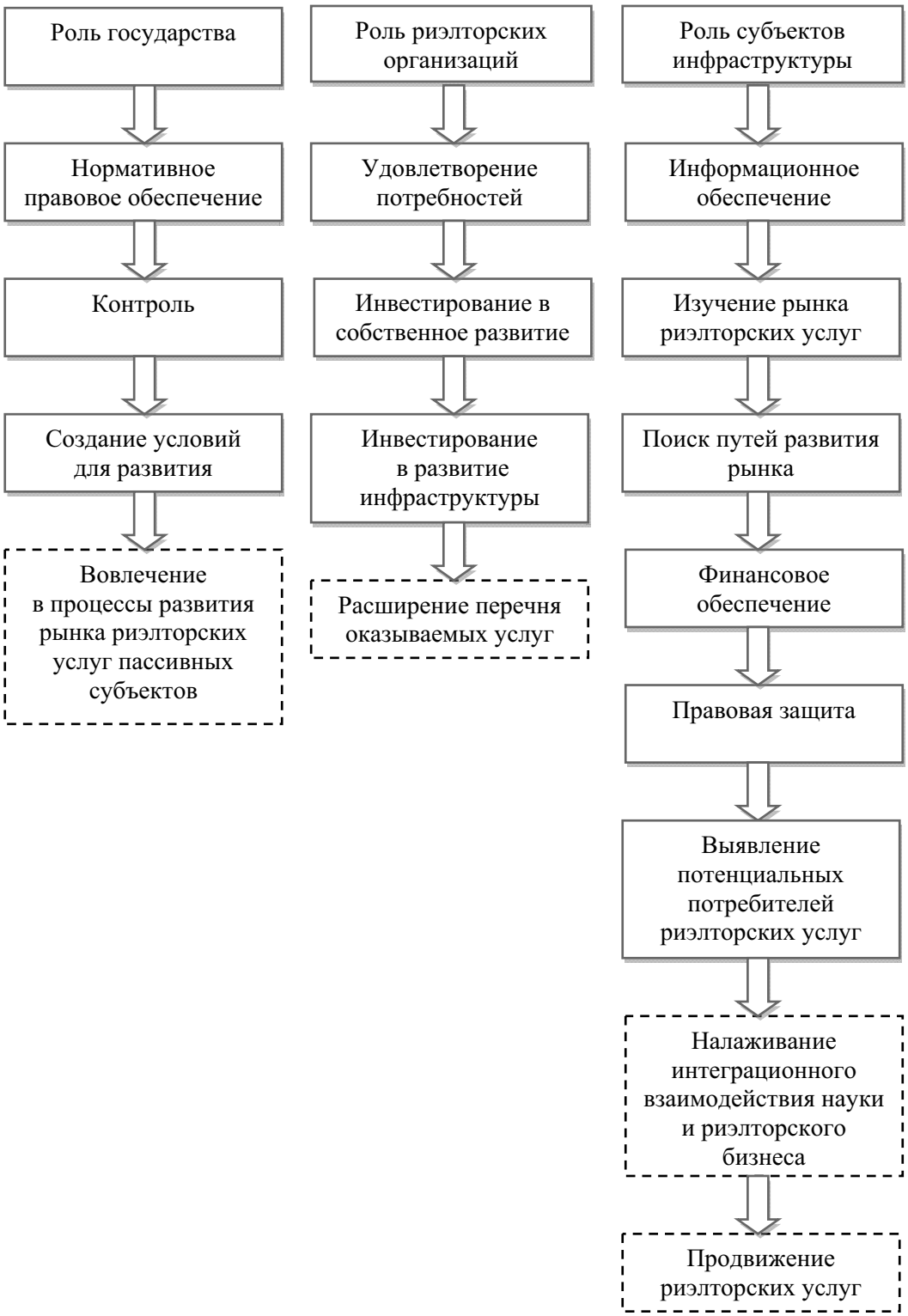



**Рис. 1** — Функциональная роль субъектов системы рынка риэлторских услуг в стимулировании его развития
*Источник*: разработка автора

В период с 2005 по 2014 г. Министерство юстиции Республики Беларусь выдало 282 специальных разрешения (лицензии) на осуществление деятельности по оказанию юридических услуг с указанием составляющих лицензируемый вид деятельности услуг — риэлторских услуг [5]. При этом в вышеуказанный период времени в отношении 50 юридических лиц было прекращено (аннулировано) действие специального разрешения (лицензии) на право оказания риэлторских услуг в связи с установленными нарушениями законодательства, регулирующего осуществление риэлторской деятельности [5]. По состоянию на 31 августа 2014 г. в Республике Беларусь только

142 организаций имеют специальные разрешения (лицензии) на осуществление риэлторской деятельности [5]. Соответственно, 90 риэлторских организаций прекратили свою деятельность.

Это было обусловлено рядом причин, основными из которых являются:

– усиление государственного регулирования и контроля риэлторской деятельности;

– девальвация белорусского рубля повлияла на финансовое состояние риэлторских организаций в сторону сокращения реальных доходов (наряду с сокращением спроса на рынке недвижимости из-за снижения платежеспособности населения);

– жесткое регулирование стоимости риэлторских услуг.

Стоимость риэлторских услуг является фиксированной и регулируется правительственным постановлением № 957 от 20 июля 2009 г. «О внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 марта 2008 г. № 386» [4]. Жесткое регулирование стоимости риэлторских услуги не позволило риэлторским организациям формировать конкурентные преимущества в области ценовой политики.

Проведенный анализ субъектно-субъектных взаимодействий в системе рынка риэлторских услуг позволил сделать выводы о том, что функциональная роль субъектов в развитии системы рынка риэлторских услуг должна быть расширена. Функциональная роль субъектов системы рынка риэлторских услуг представлена на рисунке 1, где сплошной линией обозначены существующие функции государства, риэлторских организаций и субъектов инфраструктуры, пунктиром — предлагаемые функции.

Важно понимать, что субъектно-объектная сфера отношений в системе рынка риэлторских услуг играет важную роль в обеспечении его сбалансированного развития, поскольку, мобилизуя ресурсы, способствует обмену опытом, распространению практических навыков. Содержание субъектно-объектных отношений во многом определяет эффективность развития системы, поскольку достижение стратегических целей развития может быть обеспечено только через скоординированное взаимодействие всех ее элементов. Следует отметить, что субъектно-объектные отношения в системе рынка риэлторских услуг должны строиться на интеграционных тенденциях, активном вовлечении в процессы развития субъектов системы, оптимизации внутренних потоков ресурсов, повышении эффективности функционирования институтов развития.

Таким образом, достижение цели развития системы рынка риэлторских услуг возможно только при наличии эффективного взаимодействия ее субъектов в направлении мобилизации и организации ее потенциальных возможностей.

**Литература**

1. Маркс, К. Сочинения : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — М. : Политиздат, 1955–1981. — Т. 26, ч. 1. — 1962. — 476 с.

2. Котлер, Ф. Маркетинг, менеджмент, анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. — СПб. : Питер, 1998. — 890 с.

3. О риэлторской деятельности в Республике Беларусь : Указ президента Респ. Беларусь от 9 января 2006 г. № 15 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2003–2013. — Режим доступа : http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P30600015+&p2=%7BNRPA%7D. — Дата доступа : 01.02.2014.

4. О внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 марта 2008 г. № 386 : Постановление Совета министров Респ. Беларусь от 20 июля 2009 г. № 957 // Недвижимость и строительство в Беларуси [Электронный ресурс]. — 2007–2012. — Режим доступа : http://www.nest.by/zakonodatelstvo/postanovlenie-soveta-ministrov-respubliki-belarus-ot-20-iyulya-2009-g-№-957-o-vnesen. — Дата доступа : 01.02.2014.

5. Лицензирование риэлторской деятельности / Министерство юстиции Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2007–2011. — Режим доступа : http://minjust.by/ru/site_menu/license/rielt_activity. — Дата доступа : 01.08.2014.

***Материал поступил в редакцию 05.09.2014***

# Проблемы развития производственных систем в современной экономической среде (инновационный аспект)

**Близнюк Ольга Сергеевна,**
*магистр экономических наук, аспирант кафедры международного менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)*

**Производственные системы, вне зависимости от их структуры и функций являются основной национальной безопасности. Данная статья посвящена детальному исследованию и анализу проблем функционирования отечественных производственных систем в инновационном аспекте, начиная от микроуровня (фирмы и предпринимательские структуры) и заканчивая проблемами отраслевого развития.**

**Production systems, regardless of their structure and functions are the main national security. This article is devoted to detailed investigation and analysis of the problems of functioning of domestic production systems in innovative aspect, ranging from the micro-level (companies and business organisations) and finishing problems of the branch development.**

Производственные системы разных стран имеют свои ключевые особенности и черты. Структура отечественного производственного сектора, а также характер межпроизводственных отношений в отечественной экономике находится в стадии формирования.

Целью данной статьи является подробный анализ проблемного поля функционирования и развития национальных производственных систем, т. е. установления источников проблем, их детального описания и поиску вероятностных путей их преодоления

Под инновационной понимается вид деятельности, связанный с трансформацией идеи (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты и услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности. За последние годы от 70 % до 80 % прироста ВВП развитых государств осуществляется за счет передовых или усовершенствованных технологий, сложного оборудования и других продуктов, содержащих новые знания и решения [15, с. 109–111].

Анализ результатов исследования деятельности инновационно-активных предприятий показывает, что для них характерны более высокие показатели производственно-хозяйственной деятельности: рост доли выпускаемой продукции на рынке, более высокая загрузка производственных мощностей, высокий уровень производительности труда.

Государственное регулирование — необходимое, но недостаточное условие для создания экономики инновационного типа. К числу ключевых проблем белорусских предприятий следует отнести то, что в их деятельности практически отсутствует инновационная составляющая, и многие озабочены только тем, как выжить сегодня [15, с. 109–111]. Причиной тому служит, в первую очередь, нехватка серьезного опыта ведения инновационной деятельности в рыночных условиях, а также отсутствия хорошо сформированной инфраструктуры поддержки горизонтальных связей между промышленными предприятиями, научными и финансовыми организациями [7, с. 135].

Еще одной причиной низкой инновационной активности субъектов хозяйствования в стране является недостаток финансовых ресурсов и ограниченный доступ к ним. Решением из этой проблемы могло бы стать создание действенного механизма венчурного финансирования рисковых инновационных проектов, которое можно охарактеризовать как финансирование профес-

сиональными инвестиционными (венчурными) фондами с конечной целью получения высокого дохода.

Говоря о причинах этой проблемы, следует в первую очередь отметить невосприимчивость экономики нашей страны к высоким рискам венчурных инвестиций, невозможность планирования долгосрочной деятельности, а также неразвитость фондового рынка и существование теневого сектора экономики, которые затрудняют свободный выход венчурного бизнеса из проинвестированных компаний [9, с. 63–64].

Кроме того, многие предприятия сегодня используют изношенное оборудование и устаревшие технологии. Только 5 % внедренных белорусскими предприятиями технологий относятся к высоким и принципиально новым. В Беларуси в настоящее время энергозатраты на производство единицы продукции в среднем в 2–3 раза превышают аналогичные показатели развитых стран.

Применяемый в Республике Беларусь механизм льготного финансирования приобретения оборудования не учитывает уровень новизны производимой субъектами хозяйствования продукции, масштабности получаемых новых технических решений. К инновационно-активным предприятиям должен применяться дифференцированный подход к стимулированию обновления технологической базы производства путем применения различных норм и правил, действующих в отношении предприятий, разрабатывающих принципиально новые или значительно усовершенствованные виды продукции или технологии, и не распространяя их на несущественные модификации продуктов.

Помимо приобретения налоговых льгот, инновационные предприятия и организации должны стимулироваться с помощью эффективной амортизационной политики. С целью стимулирования научно-технической и инновационной деятельности целесообразно распространить режим ускоренной амортизации и на инвестиции, направляемые в сферу НИОКР, то есть до 50 % инвестиций списывать на себестоимость в течение одного-двух лет с момента ввода объекта в эксплуатацию [8, с. 110].

Кроме вышеуказанных причин, факторами, сдерживающими инновационное развитие, являются:

– отсутствие конкурентной среды, развитого рынка новых технологий и инновационных продуктов, низким спросом на них со стороны производителей, с одной стороны, и предложений от их создателей — с другой;

– отсутствие развитого рынка труда, что позволяет предпринимателям получать основную массу прибыли не за счет внедрения технических и технологических инноваций, а от эксплуатации дешевой рабочей силы;

– отсутствие целевых параметров инновационного воспроизводства основного капитала и вместе с тем оценочных критериев инновационности;

– неразвитость организационной структуры инновационного воспроизводства, слабость или отсутствие организационных звеньев предприятий по исследованию рынка новых технологий, сбора, генерации и отбора инновационных идей и их воплощения в конкретные решения и проекты [3, с. 132–133];

– недостаточная эффективность инструментов государственной поддержки инноваций: ограниченная гибкость, неразвитость механизмов распределения рисков между государством и бизнесом, слабая кооперация и координация работы в организации бизнеса и т.д.[1, с. 11].

В настоящее время именно малое предпринимательство предоставляет большие возможности для развития инновационной составляющей бизнеса. Явными преимуществами малого бизнеса выступают: узкоспециализированность и маневренность предприятий, готовность удовлетворять требованиям отдельных ниш; способность быстро изменять свою специализацию; высокая эластичность в отношении меняющейся конъюнктуры; возможности быстро реагировать на спрос и перестраивать в соответствии с ним всю свою хозяйственную структуру [10, с. 241]. Малые и средние инновационные фирмы являются технологическими лидерами в зарождающихся отраслях экономики, открывают новые сегменты рынка, развивают новые производства, повышают наукоемкость и конкурентоспособность производства и тем самым способствуют формированию новых технологических укладов. Компании, стартующие из бизнес-инкубаторов и лабораторий кремниевой долины, регулярно становятся лидерами мировых рынков и привлекают миллиарды долларов [4, с. 25–27].

Но развитию малых и средних инновационных предприятий мешают правовые и административные барьеры, ограниченный доступ к финансированию, слабая исследовательская база, а также сложности в обеспечении правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности, высокий уровень правонарушений в этой области, а также недобросовестная конкуренция в научно-технической сфере [9, с. 63–64].

Большинство действующих субъектов инновационной инфраструктуры имеют очень узкую направленность и оказывают предпринимателям всего один или два вида услуг. Таким образом, значительная часть юридических лиц лишь формально имеет статус субъекта инфраструктуры, практически не выполняя функций поддержки малого и среднего предпринимательства. [13, с. 103–104].

Тем не менее, опыт таких белорусских государственных объединений как «БелавтоМАЗ», «Белоруснефть», «БелОМО» подтверждает, что только крупные комплексы могут вести широкие фундаментальные и прикладные исследования, содержать дееспособные конструкторские и технологические подразделения, экспериментальную базу. Наиболее результативно инновационные процессы протекают в государственных объединениях, поскольку в их рамках возможно сосредоточить все стадии: от научной разработки до массового выпуска конкурентоспособных наукоемких товаров [12, с. 175–176].

Немаловажной проблемой отечественного производственного сектора является также нарушение последовательности стадий создания инновационного продукта. В экономически развитых странах прохождение новой идеи описывается через действия трех основных институтов. Триада представлена разработчиками идеи, органами по коммерциализации НИОКР и передаче технологий и фирмами. Разработчики идеи имеют право собственности на свой продукт и право передачи собственности на результаты НИОКР для промышленного использования.

Коммерциализацией НИОКР в развитых странах занимаются специализированные учреждения в области передачи технологий [5, с. 19–20]. Все субъекты, участвующие в создании и прохождении новой идеи, заинтересованы в коммерциализации НИОКР. Стадии создания инновационного продукта выглядят таким образом: идея – коммерциализация НИОКР – промышленное использование. В экономически развитых странах показатель использования результатов НИОКР достигает 70 % и выше, а в Республике Беларусь — менее 10 %.

В отечественной экономике взаимодействие в триаде выглядит по-другому. Почти все научно-технические разработки выполняются организациями государственной формы собственности. Разработчики не получают право собственности на результаты НИОКР, созданные в государственных учреждениях, и не имеют право передачи идеи для дальнейшей разработки и промышленного использования. Создатели идеи получают разовый гонорар и не имеют прав роялти от результатов коммерческого использования. Организация инновационного процесса остается консервативной. Бизнес также не заинтересован в развитии науки и промышленном ее использовании, возможность получения неблагоприятного исхода весьма велика.

Следовательно, в триаде отсутствуют субъекты, заинтересованные в коммерциализации НИОКР [14, с.58–59].

Таким образом, можно констатировать, что ситуация в сфере наукоемкого предпринимательства является наиболее слабым местом инновационной системы Беларуси. Значительные усилия по развитию инновационной системы должны быть направлены на становление этого сектора, т. к. он является «наполнителем» для создаваемой инновационной инфраструктуры, а также формирует рынок инноваций [4, с. 25–27].

Кроме вышеперечисленных, сохраняется еще и ряд других проблем. Государство остается основным агентом экономических процессов (инвестиций, занятости, экспорта). Государственные предприятия занимают более выгодные ниши в бизнесе. Имеет место скрытая дискриминация доступности сырья и ресурсов; присутствует низкий уровень доверия между государственными и частными предприятиями, малый бизнес не имеет устойчивых связей по поставкам.

Отраслевая структура малого и среднего бизнеса не может оцениваться как эффективная. Около половины предприятий функционирует в сфере торговли и общественного питания. В итоге, инновационный бизнес практически не развит. Имеет место слабое развитие кооперативного сотрудничества между крупными и малыми предприятиями. Эти два сектора в Беларуси работают параллельно [11, с. 79].

Особого внимания заслуживает развития инновационного и устойчивого бизнеса в регионах Беларуси. Основными проблемами инновационного развития на региональном уровне являются: недостаточность усилий органов местного управления и самоуправления по улучшению условий для инновационной деятельности; незнание населением и потенциальными предпринимателями системы льгот и преференций по организации малого и среднего бизнеса в регионах; нехватка высококвалифицированных кадров, отсутствие навыков и культуры ведения бизнеса, неотработанность схем внедрения инноваций и новых тех-

**Рис. 1** — Динамика организаций, осуществляющих технологические инновации с 2002–2013 гг.

*Примечание*: самостоятельная разработка на основании [6]

**Рис. 2** — Динамика удельного веса организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций с 2002–2013 гг.

*Примечание*: самостоятельная разработка на основании [6]

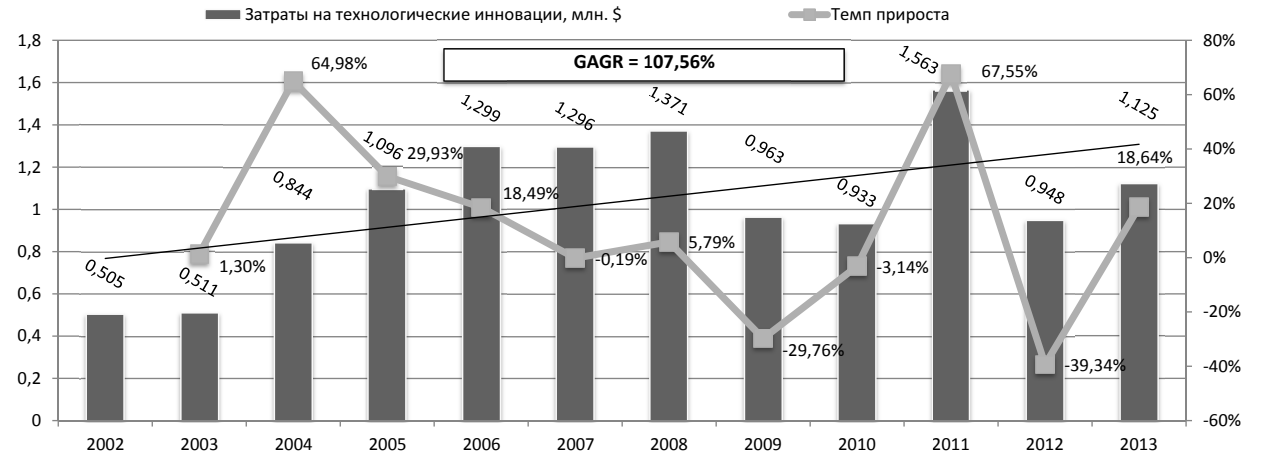



**Рис. 3** — Динамика роста затрат на технологические инновации с 2002–2013 гг.

*Примечание*: самостоятельная разработка на основании [6]

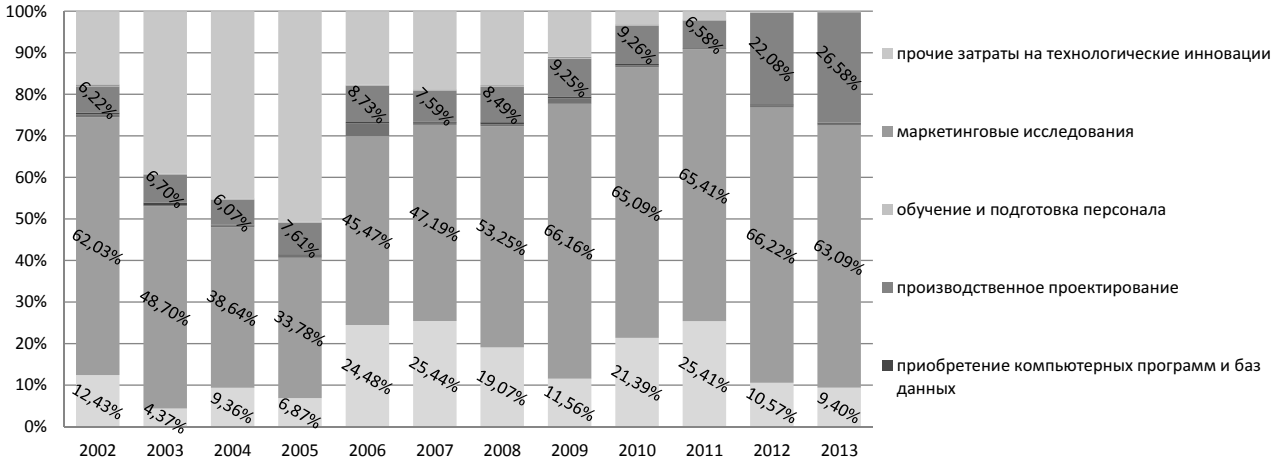



**Рис. 4** — Структура расходов на технологические инновации с 2002–2013 гг.
*Примечание*: самостоятельная разработка на основании [6]

нологий, менталитет жителей малых и средних городов, сельской местности, не способствует рыночной деятельности.

Механизмы управления инновационным развитием регионов Беларуси не в полной мере определяются как составляющие национальной инновационной системы, связанные с процессом генерации, распространения и использования современных технологий, социальных инноваций. Ряд областей Республика Беларусь обладает сегодня «ноу-хау» мирового уровня , однако на предприятиях, особенно в регионах, не в достаточной мере освоены CALS-технологии, которые являются инструментом повышения эффективности производства сложной наукоемкой продукции и их конкурентоспособности [1, с. 11].

Тем не менее, с 2002–2013 гг. наблюдается относительно стабильная тенденция роста числа отечественных организаций, осуществляющих технологические инновации (средний темп прироста составляет 2,16 %) с небольшими колебаниями в сторону уменьшения с 2008–2010 гг. (рис. 1).

Но удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций, остается невысоким на протяжении всего рассматриваемого периода и не превышает 23 %. (рис. 2). Но, по сравнению с 2002 в 2013 г. удельный вес таких организаций вырос на 7,8 %.

Динамика затрат на технологические инновации с 2002–2013 гг. также характеризуется положительной тенденцией со средним темпом прироста, равным 7,56 % за весь рассматриваемый период. (рис. 3). Сильный скачок в сторону роста наблюдался с 2010–2011 гг., когда инновационные затраты возросли почти на 68 % и составила 1,563 млн долл. Тем не менее, с 2011 г. снова наметилась негативная тенденция в сторону снижения инновационных затрат почти на 40 %.

Анализ структуры затрат на технологические инновации свидетельствует о том, что наибольший удельный вес в этой структуре занимают затраты на приобретение машин и оборудование (около 66 %), на втором месте — исследование и разработка новых продуктов, связанных с технологическими инновациями — примерно 23 %, на третьем месте — производственное проектирование — 8,96 %, вес которого стабильно растет и в последние годы составляет более 20 %. (рис. 3), постепенно становясь второй по величине статьей затрат в структуре технологических инноваций.

Также необходимо обратить внимание на развитие сферы торговли. Инновации в промышленности опережают инновационные процессы в торговле, но именно торговая отрасль должна регулировать ассортимент производимых товаров через составление программ развития потребительского рынка, оценку состояния и перспектив внутренней и внешней торговли, и, следовательно, выстраивать с производителем устойчивые взаимоотношения. Только собственная торговая сеть позволит крупным производственным предприятиям представить свою продукцию на основе собственного позиционирования на рынке в рамках проводимой стратегии завоевания и расширения рынка.

Препятствиями, сдерживающими инновационное развитие торговли заключаются в недостаточном привлечении инвестиций, противоречивости условий применения и механизма действия интернет-технологий, отсутствии интегрированной системы логистики в целом. Кроме того развитию инновационной политики в торговле мешают:

– слабый уровень научно-исследовательской базы, неподготовленность большинства органи-

заций к освоению новейших научно-технических достижений, непроработанность информации о новых технологиях, конкурентных рынках сбыта;

– недостаток собственных денежных средств торговых организаций;

– низкая наукоемкость инновационных затрат;

– неготовность кадров воспринимать инновации, поддерживать их, внедрять и продвигать в производственный процесс, а следовательно, и оценивать преимущества инновационных технологий [2, с. 1–3].

Таким образом, проведенный анализ проблем развития производственных систем РБ говорит о том, что наиболее существенными факторами, сдерживающими их развитие, являются материально-технический износ оборудования, правовые недоработки, административные барьеры, сдерживающие развитие предпринимательских структур и инновационного бизнеса и т. д. Решение данных проблем требует совместных усилий государства и представителей бизнеса, т. к. только этот альянс способен создать необходимый баланс в экономике и направить ее в русло инновационного развития.

**Литература**

1. Вертинская, Т. С. Концепция инновационного устойчивого развития Республики Беларусь // Т.С. Вертинская [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pandia.ru/text/77/148/4203.php.— Дата доступа: 20.05.2013.

2. Владыко, А.В. Оценка состояний и направлений инновационного развития торговой отрасли и торговых организаций Республики Беларусь // А.В. Владыко [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://science.crimea.edu/zapiski/djvu_econom/2009/econ_26_2009/vladyko.pdf Дата доступа: 19.05.2013

3. Кичаева, Т.В. Проблемы инновационной деятельности предприятий /Т.В. Кичаева // Перспективы инновационного развития РБ: материалы междунар. научно-практич. конф., Брест, 19–21 мая 2011 г. / Издательство БрГТУ редкол.: А.М. Омельянюк [и др.]. — Брест, 2011. — с. 132–133.

4. Матюшков, В.Е. Стратегия национального инновационного развития Республики Беларусь / В.Е. Матюшков // Проблемы управления. — 2007. — № 1. — С. 20–27.

5. Мойсейчик, Г. И. О роли интеллектуальной собственности в современном мировом хозяйстве и вопросах ее реформы в странах СНГ / Г. И. Мойсейчик // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. — 2010. — № 6. — С. 10–27.

6. Наука и инновации//Официальный сайт Национального статистического комитета РБ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/science.php Дата доступа: 11.12.13.

7. Носко, Н.В. Инновации — движущий фактор глобальной конкуренции/ Н.В. Носко// Перспективы инновационного развития РБ: материалы междунар. научно-практич. конф., Брест, 19–21 мая 2011 г./ Издательство БрГТУ редкол.: А.М. Омельянюк [и др.]. — Брест, 2011. — с. 134.

8. Орешенков, А. Построение инновационной системы как условие технологической модернизации экономики Беларуси / А. Орешенков // Общество и экономика. — 2006. — №11–12. — С. 110.

9. Петрасик, Е.Л. Проблемы инновационного развития экономики Республики Беларусь и пути их решения / Е.Л. Петрасик // Проблемы развития инновационно-креативной экономики: материалы междунар. научно-практич. конф., Москва, 29 марта – 09 апреля 2010 г./ «Креативная экономика» редкол.: О.Н. Мельников [и др.]. — Москва, 2010. — С. 63–67.

10. Праневич, А.А. Малое, среднее предпринимательство и международный бизнес: новые возможности и старые проблемы / А.А. Праневич // БГЭУ. — Минск, 2010. — С. 241–242.

11. Рекомендации по достижению сбалансированного социально-экономического развития Республики Беларусь в 2011–2015 гг. / Официальный сайт Ин-та эк-ки НАН Беларуси [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://economics.basnet.by›files/Analit_8.pdf Дата доступа: 19.05.2013.

12. Сидорович, А.И. Значение государственных объединений для инновационного развития экономики Республики Беларусь / А.И. Сидорович // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://elib.bsu.by›bitstream/123456789…1/Сидорович.pdf — Дата доступа: 21.05.2013.

13. Сычик, А.С. Актуальные проблемы инновационного развития промышленных предприятий Беларуси // А.С. Сычик, В.А. Цыбулько [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://elib.bsu.by›…1/Сычик_Актуальные…инновационного…— Дата доступа: 21.05.2013.

14. Хвесеня, Н.П. Инновации и институты: сравнительный анализ / Н.П. Хвесеня // Социально-экономические и финансовые механизмы обеспечения инновационного развития экономики: материалы междунар. научно-практич. конф., Минск, 20–21 сент. 2012 г. / ГИУСТ БГУ редкол.: И. И. Кукурудза [и др.]. — Минск, 2012. — с. 58-59.

15. Юргель, Н.В. О роли инновационной составляющей в деятельности отечественных предприятий в современных условиях / Н. В. Юргель // Перспективы инновационного развития РБ: материалы междунар. научно-практич. конф., Брест, 19–21 мая 2011 г. / Издательство БрГТУ редкол.: А.М. Омельянюк [и др.]. — Брест, 2011. — С. 109–110.

***Материал поступил в редакцию 14.08.2014.***

# Конкурентоспособность современной кластерной политики Республики Беларусь

**Лис Павел Анатольевич,**
*соискатель кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета, заместитель проректора по научной работе Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники (г. Минск, Беларусь)*

**В статье рассматривается текущее состояние белорусской кластерной политики, ее стартовые преимущества и недостатки на примере условного IT-кластера. Анализируется конкурентоспособность белорусской кластерной политики на международной арене по отношению к кластерным инициативам Европейского и Таможенного союзов.**

**The paper reviews the current state of the Belarusian cluster policy, its initial advantages and disadvantages on an example of a conditional IT-cluster. The competitiveness of the Belarusian cluster policy in the international arena between the European and the Customs Unions is analyzed in this paper.**

Термин «кластеризация» (от анг. *clustering*) в Республике Беларусь официально фигурировал только в отрасли информационных технологий. 16 января 2014 г. постановлением Совета министров Республики Беларусь № 27 была утверждена «Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации» (далее — Концепция), что послужило сигналом промышленным и научно-исследовательским центрам о зарождении государственной кластерной политики в условиях белорусской модели социально-экономического развития [1].

Республика Беларусь находится в уникальном геополитическом положении, будучи граничной точкой между концептуально разными экономическими моделями. Уникальность ситуации заключается в том, что находясь де-юре в одном интеграционном образовании (Таможенный Союз), де-факто сохранена возможность полноценного сотрудничества с другим (Европейский Союз), при постоянно меняющихся взаимоотношениях между всеми названными сторонами. Политическая линия руководства страны в контексте рассматриваемой проблематики может поспособствовать появлению новых детерминированных форм кластеризации. Скорость развития экономических и политических событий, затрагивающих интересы Республики Беларусь, свидетельствует о том, что утвержденная Концепция потребует своевременной актуализации.

В стратегии белорусской кластеризации наблюдается отсутствие реформаторского духа: изначально статусом кластера предлагается наделить уже существующие концерны и холдинги [2]. Подобная консервативность подходов в условиях отсутствия тривиального решения и необходимости учитывать опыт как западных, так и восточных соседей, может негативно повлиять на развитие кластерной политики в Беларуси.

Анализ мирового опыта создания кластеров позволяет выделить две хронологические закономерности:

1. Кластерные образования, сформированные по классическому набору признаков [3], в силу разных причин начали появляться уже в 1980-х гг. В качестве примера можно рассмотреть Долину Медикон (Medicon Valley) биотехнологический кластер на территории сразу двух стран, созданный в начале 90-х гг. в Швеции и Дании, который в перспективе интегрировался с одним из старейших Биотехнологических кластеров мира Бостон-Кембридж (Boston-Cambridge science cluster), основанным в 1985 г. в США [4]. Одним из первых и самых крупных кластеров в Азии считается Технопарк Жонггуанкун (Zhongguancun), основанный в 1988 г. и впоследствии названный «Кремниевой долиной Китая». В Российской Федерации

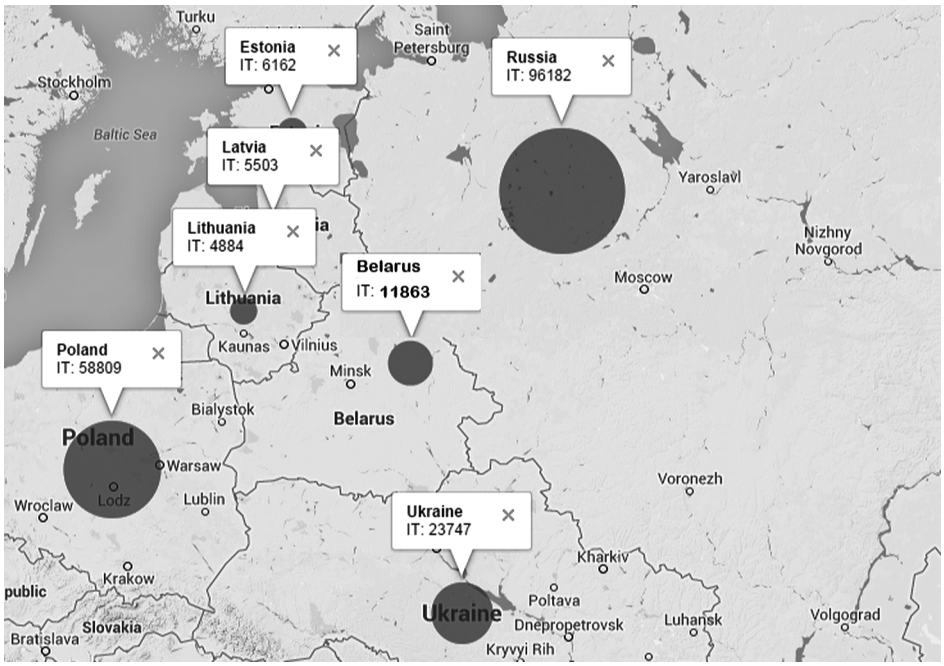



**Рис. 1** — Число задействованных в IT-кластере сотрудников в странах, граничащих с Республикой Беларусь по состоянию на 2011 г.

также были структурные единицы, схожие по признакам с классическим кластером, например, известный еще со времен СССР Автомобильный кластер Самара-Тольятти.

2. Систематизация знаний и подходов протекала равномерно вплоть до середины 2000-х гг. Имели место быть точки роста кластеров, однако явление не отличалось системностью и массовостью. В преддверии и во время мирового финансового кризиса обозначилась яркая динамика реформирования конкурентных стратегий, как отдельных отраслей, так и целых государств, что послужило актуализации такого инструмента, как «кластеризация». Отличительными чертами новой кластерной политики стали инновации, гибкая система государственной поддержки и скорость роста кластеров.

В декабре 2006 г. Европейский совет по конкуренции назвал кластеризацию одним из девяти ключевых аспектов деятельности, призванной усилить роль инноваций в Европе. Промежуточным результатом систематизации кластерного подхода в Европейском Союзе стало появление Европейского меморандума о кластерах, направленного на поддержку инноваций в Европе с помощью кластеров [5].

В Беларуси в рамках содействия формированию инновационно-промышленных кластеров в качестве одного из методов предлагается создание кластеров на базе предприятий, организаций и учреждений государственного сектора [2]:

– химический кластер в г. Гродно (ядро: ОАО «Гродно Азот», ОАО «Гродно Химволокно», УО «Гродненский государственный университет»);

– нефтехимический кластер в г. Новополоцк (ядро: ОАО «Нафтан» и УО «Полоцкий государственный университет»);

– агромашиностроительный кластер в г. Гомель (ядро: РУП «Гомсельмаш» и УО «Гомельский государственный технический университет им. П.П. Сухого»);

– автотракторостроительный кластер в г. Минск (ядро: РУП «Минский тракторный завод», РУП «Минский автомобильный завод», РУП «МЗКТ», РУП «Минский моторный завод», Белорусский национальный технический университет);

– химико-текстильный кластер в г. Могилев (ядро: ОАО «Могилев Химволокно», ОАО «Моготекс», УО «Могилевский государственный университет продовольствия»);

– ИТ-кластер в г. Минск (ядро: резиденты Парка высоких технологий, ГНУ «Объединенный институт проблем информатики НАН Беларуси», БГУ, УО «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники»).

В качестве примера рассмотрим наиболее конкурентоспособный и близкий к классической структуре IT-кластер. В последние десятилетия IT-сфера Беларуси стала представлять собой быстрорастущую отрасль, справляющуюся с вызо-

**Таблица 1** — Параметры IT-кластеров Европы по состоянию на 2011 г. Обсерватория кластеров ЕС

| Страна | Год | Сотрудников | Компаний | Сотрудников на компанию |
|---|---|---|---|---|
| Германия | 2011 | 393 578 | 19133 | 20,6 |
| Великобритания | 2011 | 250 621 | | |
| Италия | 2011 | 189 040 | 23198 | 8,1 |
| Франция | 2011 | 136 678 | 9099 | 15,0 |
| Испания | 2011 | 101 026 | 14323 | 7,1 |
| **Россия** | **2011** | **96 182** | | |
| Нидерланды | 2011 | 70 876 | 20750 | 3,4 |
| Польша | 2011 | 58 809 | 25534 | 2,3 |
| Швеция | 2011 | 53 338 | 22581 | 2,4 |
| Швейцария | 2011 | 51 720 | 5419 | 9,5 |
| Румыния | 2011 | 46 275 | 5440 | 8,5 |
| Чехия | 2011 | 43 845 | 4156 | 10,5 |
| Венгрия | 2011 | 33 833 | | |
| Австрия | 2011 | 29 767 | 4715 | 6,3 |
| Ирландия | 2011 | 29 534 | 1319 | 22,4 |
| Финляндия | 2011 | 28 004 | 3722 | 7,5 |
| Бельгия | 2011 | 26 983 | 1710 | 15,8 |
| Дания | 2011 | 25 117 | 3880 | 6,5 |
| **Украина** | **2011** | **23 747** | **2385** | **10,0** |
| Норвегия | 2011 | 19 357 | 3893 | 5,0 |
| Португалия | 2011 | 14 779 | 3498 | 4,2 |
| Словакия | 2011 | 13 816 | 175 | 78,9 |
| **Беларусь** | **2011** | **11 863** | **106** | **111,9** |
| Болгария | 2011 | 11 428 | 1241 | 9,2 |
| Сербия | 2011 | 9138 | 2578 | 3,5 |
| Хорватия | 2011 | 9015 | 2285 | 3,9 |
| Турция | 2011 | 7176 | 3807 | 1,9 |
| Словения | 2011 | 6672 | 1944 | 3,4 |
| **Эстония** | **2011** | **6162** | **650** | **9,5** |
| Греция | 2011 | 5714 | | |
| **Латвия** | **2011** | **5503** | **800** | **6,9** |
| **Литва** | **2011** | **4884** | **605** | **8,1** |
| Люксембург | 2011 | 3573 | 451 | 7,9 |
| Мальта | 2011 | 2326 | 227 | 10,2 |
| Кипр | 2011 | 2270 | 282 | 8,0 |
| Босния и Герцеговина | 2011 | 1632 | | |
| Исландия | 2011 | 1120 | 539 | 2,1 |

*Источник*: разработка автора по данным [6]

вами современности и систематически внедряющую инновации, как в технические, так и бизнес процессы. Также IT-отрасль представляет большой интерес, как часть экономического сектора с высоким показателем добавленной стоимости. В качестве ядра справедливо рассмотреть Парк высоких технологий и сравнить некоторые его показатели с уровнем родственных по структуре кластерных образований стран Европы (табл. 1) и отдельно стран, граничащих с Республикой Беларусь (рис. 1). Стоит понимать, что рассматривается и сравнивается не вся отрасль информационных технологий Республики Беларусь со всеми IT-отраслями Европы, а только ее часть, сформированная и работающая по кластерному признаку.

**Таблица 2** — Параметры ПВТ за 2009–2013 гг.

| Год | Количество IT-специалистов | Рост числа специалистов, % | Объем выручки, млн $ | Доля экспорта, % | Доля услуг на специалиста, $ |
|---|---|---|---|---|---|
| 2009 | 7259 | | **110,1** | 77 | **15 167,38** |
| 2010 | 9421 | 29,78 | **161** | 85 | **17 089,48** |
| 2011 | 11 864 | 25,93 | **215** | 87 | **18 122,05** |
| 2012 | 14 500 | 22,22 | **370,5** | 84 | **25 551,72** |
| 2013 | 18 000 | 24,14 | **449,7** | 85 | **24 983,33** |

*Источник*: разработка автора по данным [8], [9], [10], [11], [12]

Сравнительный анализ данных таблицы позволяет сделать вывод, что ключевой особенностью белорусского IT-кластера является высокий уровень компетенции организаций, входящих в него. Условия вступления в Парк высоких технологий компаний и индивидуальных предпринимателей определены декретом президента Республики Беларусь. В том числе определено, что в отличие от большинства IT-кластеров Европы, чтобы попасть в ПВТ, создания IT-компании не достаточно. Процедура регистрации требует проектного подхода к бизнесу и защиты подаваемых инициатив в ряде экспертных советов [7]. Подобные ограничения оправданы в случае, когда инновации являются приоритетной целью IT-кластера. Из табл. 1 видно, что средняя численность профессионального состава в компаниях кластера высока. В то же время эта закономерность указывает на низкий технический уровень и инициативность малого IT-бизнеса в Беларуси.

Проанализировав данные таблицы 2, выделим некоторые тенденции:

– ежегодный рост числа специалистов стабилизировался примерно на одной четверти в год;

– установлено оптимальное соотношение услуг на внешний и внутренний рынки 85 % к 15 % соответственно;

– параметр «объем выручки» полностью зависит от условий рынка.

Стоит отметить, что в других отраслях и компаниях, выбранных в качестве кластерных ядер, тенденции не несут такого позитива, как в IT-отрасли, даже учитывая большую материалоемкость работ.

Геополитическое положение Республики Беларусь в контексте рассматриваемой отрасли сегодня является привлекательным для соседних стран (рис.1) из-за отсутствия многих препятствий (визовый режим, языковой барьер, различия в историко-культурном наследии) для движения человеческого и финансового капиталов.

Анализ предложенных министерством экономики предприятий с точки зрения возможности кластеризации затруднителен, в том числе, из-за отсутствия географической компактности и формирования уникальных компетенций территорий. В то же время в ПВТ подобные условия выполняются.

С другой стороны, опыт отрасли информационных технологий в большей части может быть применен и к другим отраслям. На сегодняшний день конкурентоспособность Республики Беларусь зависит от того, насколько безболезненно ее промышленность готова выдержать реформирование и модернизацию. В сложившейся ситуации сильнейшие в мире конкуренты белорусских компаний являются лишь маяками, и достигнуть преимущества над ними можно благодаря своей энергии, предприимчивости и взаимодействию с регуляторами, как в рамках страны, так и в рамках интеграционного образования.

Нынешняя ситуация провоцирует создание кластерных инициатив в том числе и для поддержки конкурентов уже существующих белорусских промышленных гигантов. Становится выгодно иметь на внутреннем рынке финансово и технически грамотных потребителей и авторитетных и перспективных соперников, мобильных и готовых к субконтрактации отечественных поставщиков. В совокупности вышеупомянутые явления должны поспособствовать укреплению конкуренции на внешних рынках.

Создание и поддержание конкурентного преимущества представляет собой в высшей степени локализованный процесс. Различия в национальных ценностях, культуре, экономических структурах, институтах и историческом прошлом, — все эти факторы играют важную роль в достижении успеха в международной конкурентной борьбе [13]. Кроме того конкуренция компаний и целых отраслей становится все более зависимой от инициатив государственных регуляторов. Закономерно полагать, что сегодня актуальным конкурентным преимуществом станет непосредственно сама кластерная политика государства.

**Литература**

1. Постановление Совета министров Республики Беларусь от 16.01.2014г. № 27 «Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации» // Консультант Плюс. Беларусь. Технология ПРОФ. —[Электронный ресурс] — Минск: ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Республики Беларусь, 2014.

2. Постановление Совета министров Республики Беларусь от 26.05.2011г. № 669 «О государственной программе инновационного развития Республике Беларусь на 2011-2015 годы» // Консультант Плюс. Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] — Минск: ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Республики Беларусь, 2011.

3. Портер, Майкл Э. Конкуренция.: пер. с англ. — М.: «Вильямс», 2005. — 608 с.

4. Boston-Cambridge, a Life Science Cluster that is Second to None [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.mva.org/boston-cambridge-life-science-cluster-second-none — Дата доступа: 04.07.2011.

5. The European Cluster Memorandum. 2008. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.innoclusters.ru/uploaded/docs/european_cluster_memorandum.pdf — Дата доступа: 10.09. 2014.

6. European cluster observatory. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.clusterobservatory.eu/ — Дата доступа: 10.09. 2014.

7. Декрет президента Республики Беларусь от 22.09.2005 № 12 «О Парке высоких технологий». // Консультант Плюс. Беларусь. Технология ПРОФ — [Электронный ресурс] — Минск: ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Республики Беларусь, 2005.

8. Итоги деятельности ПВТ за 2009 год / 16.02.2010 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.park.by/post-83/?lng=ru — Дата доступа: 10.09. 2014.

9. Итоги деятельности Парка высоких технологий за 2010 год / 24.02.2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.park.by/post-204/?lng=ru — Дата доступа: 10.09. 2014.

10. ПВТ: итоги деятельности за 2011 год / 08.02.2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.park.by/post-438/?lng=ru Дата доступа: 10.09. 2014.

11. Парк высоких технологий подводит итоги работы в 2012 году / 19.02.2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.park.by/post-594/?lng=ru — Дата доступа: 10.09. 2014.

12. Итоги деятельности ПВТ в 2013 году / 11.03.2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.park.by/post-769/ — Дата доступа: 10.09. 2014.

13. Портер, Майкл Э. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран.: Пер. с англ. — М.: «Международные отношения», 1993. — 896 с.

***Материал поступил в редакцию 10.09.2014.***

# Проблема экспликации смысла и содержания термина «механизм» в экономических исследованиях

**Бахматова Екатерина Игоревна,**
*преподаватель кафедры экономики и права*
*Белорусского национального технического университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье поднимается проблема неопределенности фундаментального для экономической науки термина «механизм», отсутствия точной, ясной, полной, однозначной его дефиниции, что снижает эффективность решения как теоретических, так и практических задач в области управления экономическими системами. Исследуются альтернативные подходы к экспликации экономического смысла и содержания термина «механизм». Определены существенные характеристики исследуемой категории и ее соотношение с терминами «процесс», «система», «способ». Обоснована целесообразность использования структурного подхода с целью передачи смысла и содержания термина «механизм управления экономической системой».**

**The article raises the problem of uncertainty of the fundamental economic term «mechanism» and lack of its exact, clear, full, monosemantic definition, which reduces the efficiency of solving both theoretical and practical problems in the field of management of economic systems. Alternative approaches to the explanation of economic sense and contents of the term «mechanism» are examined. Essential characteristics of the studied category and its correlation with terms «process», «system», «method» are defined. Appropriateness of the use of structural approach to transfer the sense and the contents of the term «mechanism of management of economic system» is substantiated.**

В современной фундаментальной и прикладной экономической науке термин «механизм» имеет широкое и разностороннее употребление. Данной категорией активно оперируют специалисты многих отраслей экономического знания. Длительный интерес к исследованию процессов самостоятельного функционирования экономических систем и попытки их формализации обусловили распространение в экономической науке таких терминов, как «рыночный механизм», «хозяйственный механизм», «экономический механизм». Деление хозяйственной системы на сферы предопределило развитие многообразных отраслевых механизмов: финансового, социального, ценообразования, налогообложения и др. Дальнейшее стремление к целенаправленному преобразованию разнообразных социально-экономических явлений привело к широкому распространению различного рода механизмов управления, развития, регулирования, стимулирования и др.

В контексте оказания преобразующего воздействия на объект управления, термин «механизм» особенно активно используется в таких областях экономического знания, как экономика отрасли, государственные финансы, финансовый менеджмент, налогообложение, ценообразование, управленческий учет, теория систем и др. В результате, динамично разрабатываются, развиваются и внедряются новые механизмы государственного регулирования различного рода экономических процессов, региональные и отраслевые механизмы управления экономикой, финансовые механизмы, механизмы налогообложения, ценообразования, управления затратами и др.

Таким образом, справедливо утверждать, что термин «механизм» составляет современную основу категориального аппарата экономической науки. Однако широкое использование термина как в научных исследованиях, так и в практике хозяйствования, не сопровождается должной аргументацией, подразумевая очевидность толкования смысла и содержания данной категории. Обратим внимание, что смысл и содержание перечисленных выше механизмов далеко не всегда однозначны. Кроме того, между ними, зачастую, отсутствует какая-либо взаимосвязь.

Проблема неопределенности термина механизм в экономических исследованиях поднималась единичными авторами и, как следствие, не имеет достаточной теоретической проработки. В результате, несмотря на высокую частоту употребления ставшей фундаментальной для экономической науки категории «механизм», на сегодняшний день отсутствует точное, ясное, полное, однозначное ее определение. Данный фактор значительно снижает эффективность решения как теоретических, так и практических задач в области экономики.

Результаты анализа универсальной и отраслевой справочной литературы, а также научных трудов, посвященных исследованиям, разработке и развитию различного рода социально-экономических и управленческих механизмов, подтверждают сделанный ранее вывод о том, что относительно экономического смысла и содержания термина «механизм» у авторов нет единого мнения.

Рассмотренные в табл. 1 примеры демонстрируют значительные расхождения в интерпретации содержания термина «механизм» в контексте экономики, управления и социальных процессов:

Проведенное исследование позволило выделить более шести различных подходов к интерпретации экономического содержания термина «механизм», характеристика которых представлена в табл. 2:

Охарактеризованные в табл. 2 подходы наглядно демонстрируют существование в отношении экономического смысла и содержания категории «механизм» феномена альтернативных концепций, то есть разных, часто взаимоисключающих, противоречащих друг другу подходов. Выделение конструктивного подхода требует более углубленного концептуального осмысления.

Обратим внимание, что исследованные примеры экспликации смысла и содержания термина «механизм» демонстрируют очевидную тенденцию отождествления понятий «хозяйственный механизм», «экономический механизм» и «механизм управления». Например, для передачи смысла и содержания терминов «хозяйственный механизм» и «экономический механизм» ряд авторов используют такие синонимичные словосочетания, как: «формы и методы управления» (табл.1, п. 1), «экономические структуры, институты, формы и методы хозяйствования» (табл.1, п. 3), «формы, методы и рычаги воздействия» (табл. 1, п. 10) и «методы и средства воздействия» (табл.1, п. 2), «организационные и экономические компоненты» (табл.1, п. 4), «способ регулирования» (табл. 1, п. 21). Для интерпретации содержания как термина «хозяйственный механизм», так и термина «управленческий механизм» используются словосочетания: «средства воздействия» (табл.1, п. 2, 5), «рычаги управления» (таб.1, п. 2, 5). Смысл и содержание терминов «экономический механизм» и «механизм управления» передаются с использованием таких близких по смыслу словосочетаний, как:

– «системы взаимосвязей экономических явлений» (табл.1, п. 18) и «организованная или упорядоченная система взаимодействия экономических явлений» (табл.1, п. 19);

– «совокупность последовательно осуществляемых процессов, определяющих комплексное управляющее воздействие» (таб.1, п. 18) и «организация воздействий» (таб.1, п. 13);

– «система основных элементов, обеспечивающих процесс разработки и реализации управленческих решений» (табл.1, п. 20) и «совокупность правил и процедур принятия центром решений» (табл.1, п. 16).

Считаем возможным экстраполировать сделанный выше вывод на экономическую науку в целом, где действительно достаточно часто термины «хозяйственный механизм», «экономический механизм» и «механизм управления» употребляются как синонимичные, равнозначные, «равно заменяемые», что может стать объективной причиной серьезной путаницы и непонимания в научной среде.

Анализ представленных в табл. 1 определений позволяет сформировать перечень общих характеристик или существенных признаков, присущих различным подходам к интерпретации содержания понятия «механизм» в экономических исследованиях. Проранжируем данные признаки в порядке частоты их упоминания:

– определение содержит акцент на наличие упорядочивающего воздействия, т. е. управляющего импульса;

– определение содержит указание на включение в структуру механизма объекта управления;

– в основе толкования термина лежит перечень составляющих механизм структурных элементов;

– термин подменяется понятием «система» или наделен признаками системы;

– определение содержит указание на наличие в структуре механизма одновременно как субъекта, так и объекта управления;

– термин подменяется понятием «процесс» или наделен признаками процесса;

– термин подменяется понятиями «способ», «метод»;

**Таблица 1** — Основные подходы к экспликации содержания термина «механизм» в сфере экономики, управления и социальных процессов

| № | Характер источника, автор | Термин | Определение |
|---|---|---|---|
| Структурный подход | | | |
| 1. | Современный экономический словарь, Райзберг Б.А. и др. | Хозяйственный механизм | Совокупность организационных структур, конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы [17] |
| 2. | Современный экономический словарь, Райзберг Б.А. и др. | Экономический механизм | Совокупность методов и средств воздействия на экономические процессы, их регулирования [17] |
| 3. | Микро- и макроэкономика: энциклопедический словарь, Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. | Хозяйственный механизм | Совокупность экономических структур, институтов, форм и методов хозяйствования, которые служат увязке и согласованию общественных, групповых и частных интересов, обеспечивают функционирование и развитие национальной экономики [3] |
| 4. | Учебник, Мишин В.М. | Механизм управления | Совокупность организационных и экономических компонентов, обеспечивающих согласованное, взаимосвязанное и взаимодействующее функционирование всех элементов системы для достижения целей организации [14] |
| 5. | Учебное пособие, Лафт Дж. К. | Механизм управления | Совокупность средств воздействия, используемых в управлении, или, точнее, комплекс рычагов, используемых в управлении [11] |
| 6. | Коллективная монография, Маврищев В.С. | Хозяйственный механизм | Совокупность различных форм и методов, выработанных субъектом управления и реализуемых им в целях сознательного, целенаправленного воздействия на экономику [19] |
| Системный подход | | | |
| 7. | Толковый словарь русского языка, Ожегов С.И. | Механизм | Перен.1: Система, устройство, определяющие порядок какого-нибудь вида деятельности [15]. |
| 8. | Толковый словарь русского языка, Ушаков Д.Н. | Механизм | Внутреннее устройство, система функционирования чего-н., аппарат какого-н. вида деятельности [22] |
| Структурно-системный подход | | | |
| 9. | Современный экономический словарь-справочник, Гацалов М.М. | Финансовый механизм | Система установленных государством форм, видов и методов организации финансовых отношений [4] |
| 10. | Статья, Курникова А.В. | Хозяйственный механизм | Совокупность (система) взаимосвязанных, взаимообусловленных форм, методов и рычагов воздействия на всю систему или отдельные ее элементы [21] |
| Процессный подход | | | |
| 11. | Экономико-математический словарь, Лопатников Л.И. | Социально-экономический механизм | Взаимодействие соответствующих структур и регуляторов, которые в совокупности обеспечивают функционирование экономической системы [12] |
| 12. | Социологический энциклопедический словарь, Осипов Г.В. | Социальный механизм | Взаимодействие социальных структур, норм, институтов, образцов поведения и т.д., посредством которого обеспечивается функционирования социальной системы [20]. |
| 13. | Учебное пособие, Зайцева О. А. | Механизм управления | Организация воздействий, направленных на достижение целей [5] |

Окончание таблицы 1

| № | Характер источника, автор | Термин | Определение |
|---|---|---|---|
| 14. | Автореферат диссертации, Каленюк А.А. | Экономический механизм | Совокупность последовательно осуществляемых процессов, определяющих комплексное управляющее воздействие на все объекты управления, участвующие в хозяйственной деятельности [7] |
| 15. | Статья, Бочаров С.Н., Бушмин И.А. | Механизм | Последовательность явлений, протекающая таким образом, что каждое явление влечет за собой определенную последовательность других и ведущая к неким очевидным результатам [16] |
| Ситуационный подход | | | |
| 16. | Учебное пособие, Бурков В.Н. и др. | Механизм управления | Совокупность правил и процедур принятия центром решений, влияющих на поведение экономических агентов [13] |
| 17. | Статья, Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. | Экономический механизм | Взаимодействие между центром, состоящее из трех стадий: каждый субъект в частном порядке посылает центру сообщение mi; центр, получив сообщение, вычисляет предполагаемый результат y = f (mi,…,m); центр объявляет результат y и по необходимости претворяет его в жизнь [6] |
| Комбинированные подходы | | | |
| 18. | Монография, Кульман А. | Экономические механизмы | Системы взаимосвязей экономических явлений, которые возникают в определенных условиях под воздействием начального импульса; ситуация, когда некое исходное явление влечет за собой ряд других [10] |
| 19. | Статья, Сивкова С. В. | Механизм управления | Организованная или упорядоченная система взаимодействия экономических явлений на основе совокупности институциональных установлений, обеспечивающая субъектам хозяйствования в определенных расчетных режимах возможность достижения заданных или прогнозируемых результатов [18] |
| 20. | Автореферат диссертации, Корнеева Н.В. | Экономический механизм | Система основных элементов, обеспечивающих процесс разработки и реализации управленческих решений [8] |
| 21. | Статья, Чаленко А.Ю. | Механизм в экономике | Совокупность ресурсов экономического процесса и способов их соединения [23] |
| Другие подходы | | | |
| 22. | Учебник, Булатов А.С. | Хозяйственный механизм | Способ регулирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне. [2] |

Превалирующая часть рассмотренных определений прямо или косвенно, за счет упоминания объекта управления указывает на наличие в механизме управляющего воздействия на объект управления, направленного на достижение определенных субъектом управления целей, результатов. На основе данного признака представляется возможным выделить два диаметрально противоположных понимания механизма в экономических исследованиях. Согласно первой, доминирующей точке зрения, под механизмом в экономических исследованиях понимается некий импульс движения, преобразования, развития объекта управления. Данная точка зрения совпадает с пониманием сущности механизма в естественных науках, где механизмы служат для передачи и преобразования движения. Согласно второй, менее распространенной точке зрения, механизм в экономических исследованиях рассматривается в качестве совокупности состояний системы, способов, законов, правил ее функционирования.

Существенная часть представленных в табл. 1 определений содержит упоминание объекта управления в качестве признака механизма в экономических исследованиях. Однако понимание объекта управления крайне неоднородно. Так, например, в представленных выше определениях в качестве объектов управления указываются: экономическая действительность; экономические системы, законы, процессы, отношения, явления, агенты; национальная экономика в целом; различные виды деятельности; общественное про-

**Таблица 2** — Характеристика основных подходов к экспликации экономического содержания термина «механизм»

| Подход | Характеристика |
|---|---|
| Структурный | Экономический механизм представляется как совокупность, набор составляющих его элементов |
| Системный | Экономический механизм представляется как:<br>– самоорганизующаяся система, функционирующая в соответствии с определенными правилами;<br>– подсистема управления, обеспечивающая выполнение заданного действия |
| Структурно-системный | Экономический механизм представляется как:<br>– внутреннее устройство, система взаимосвязанных структурных элементов, система взаимосвязей экономических явлений |
| Процессный | Экономический механизм представляется как последовательность действий, направленных на объект управления с целью достижения заданного состояния |
| Ситуационный | Экономический механизм представляется как алгоритм принятия управленческого решения, набор инструкций, правил, процедур, предписаний для субъекта управления, каким образом поступить в конкретной ситуации, чтобы обеспечить выполнение определенного действия объектом управления. Данный алгоритм поведения носит вероятностный характер, зависит от ситуации, реакций объекта управления |
| Комбинированные | а) системно-ситуационный: экономический механизм представляется как система взаимосвязанных элементов, обеспечивающих разработку и реализацию управленческого решения;<br>б) системно-процессный: экономический механизм представляется как система взаимодействующих между собой ресурсов |
| Другие | Экономический механизм представляется как метод, способ регулирования деятельности |

изводство; процессы производства, обмена, распределения и потребления продуктов; управленческое решения и др. Отметим, что круг объектов управления во многих определениях ограничен достаточно узко.

В значительной части исследуемых определений в качестве общего знаменателя выступает структура механизма, т. е. его структурные элементы, представление о которых, однако, также неоднородно, как и об объектах управления. В представленных на рассмотрение определениях в качестве структурных элементов механизма в экономических исследованиях упоминаются: различные организационные структуры (экономические структуры, институты); формы, методы, рычаги управления, хозяйствования; методы и средства воздействия; стимулы, рычаги, инструменты, формы и способы регулирования; правила и процедуры принятия управленческих решений; правовые нормы и др.

Отождествление механизма в экономических исследованиях с составляющими его элементами совпадает с пониманием механизма в естественных науках, откуда данный термин и был заимствован экономической наукой. В частности, в теории механизмов и машин применяется ресурсная концепция механизма, в соответствии с которой исследуемый термин определяется как система тел, предназначенная для преобразования движения одного или нескольких твердых тел в требуемые движения других тел [23].

На основе представленной выше дефиниции можно сделать вывод, что в естественных науках термин «механизм» носит преимущественно системно-процессный характер. С одной стороны, техническому механизму присущи такие свойства системы, как внутренняя целостность и иерархичность, с другой, структурные элементы технического механизма предназначены для передачи управляющего импульса на основе взаимодействия между собой и с объектом управления. В экономической науке системно-процессного подхода советует придерживаться немногочисленная группа авторов, поднимающих на современном этапе проблему неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях. Однако данный подход приобретает не совсем верную трактовку. Например, А.В. Курникова в статье «Сущность механизма управления инновационным развитием региона» утверждает, что «механизм управления не сводится только к набору методов и рычагов управленческого воздействия на социально-экономические процессы» [21]. В заключении статьи автор резюмирует, что «сущность механизма инновационного управления регионом заключается в непрерыв-

ном процессе взаимодействия между всеми его системными элементами» [21].

В свою очередь, два других автора, С.Н. Бочаров и И.А. Бушмин в статье «Особенности проектирования управленческих механизмов» отмечают, что «в основе управленческого механизма лежат причинно-следственные связи, поэтому он функционирует по принципу: «стимул – реакция» и состоит из обусловленной последовательности шагов (процедур): переход к каждому последующему шагу (событию) возможен только при условии выполнения предыдущего шага (события)» [16]. В опровержение данной логической конструкции отметим, что корректировка стимула, то есть механизма передачи управляющего воздействия осуществляется субъектом управления в процессе последовательного или параллельного выполнения им управленческих функций. При этом в самом механизме не происходит никаких процессов.

В завершении статьи авторы все же приходят к выводу о неоправданности игнорирования процессной природы механизма. В поддержку высказанной точки зрения авторы обращаются к Госту РД IDEF0 – 2000 «Методология функционального моделирования IDEF0», в понятийном аппарате которого для описания бизнес-процессов используется термин «механизм». Указанный руководящий документ, по мнению авторов, трактует смысловое содержание механизма следующим образом: «механизм — это организационно-техническая структура (последовательность блоков, описывающих выполнение различных функций), связывающая материальные и информационные объекты» [24].

В соответствии с вышеназванным руководящим документом, выделяют следующие виды функций на разных уровнях управления: действия; операции как совокупность выполняемых действий; процессы как совокупность выполняемых операций; деятельность как совокупность выполняемых процессов. Различные виды функций в организации могут выполняться последовательно и/или параллельно, при этом каждая функция выполняется посредством специального механизма. В соответствии с предложенной в документе терминологией и методологией, в качестве механизмов выступают следующие организационно-технические структуры: организационно-техническая система в отношении деятельности в целом, организационно-техническая подсистема в отношении выполняемых процессов, организационно-технические модули или комплексы в отношении выполняемых операция и организационно-технические блоки, соответственно, в отношении выполняемых действий [24].

Представленные в Госте определения перечисленных элементов иерархии механизмов не содержат каких-либо указаний на их процессный характер. Например, под организационно-технической системой предлагается понимать «организационную структуру, персонал и комплекс технических средств (оборудование), необходимых для осуществления деятельности», под организационно-технической подсистемой — «часть организационно-технической системы, обеспечивающей протекание процесса (субдеятельности)» и т. д. [24]. Более того, рассматриваемый руководящий документ обращает внимание на то, что «одним из концептуальных принципов функционального моделирования является «отделение «организации» от функций» [24].

Еще один автор, А.Ю. Чаленко в статье «О понятийной неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях» утверждает, что «понятие «механизм» из процессного подхода является более точным и адекватным в отношении реальной экономической системы и предпочтительным для научных исследований и решения задач моделирования» [23]. В защиту данной точки зрения автор приводит в качестве примера аналога технического механизма автомобиль: «он выполняет процесс – перемещение груза из одного пункта в другой. Тогда водитель является управлением данного процесса, так как обеспечивает движение автомобиля в соответствии с принятым графиком и режимом движения» [23]. В противовес данному пояснению уточним, что автомобиль остается механизмом передвижения находясь как в подвижном, так и в неподвижном состоянии, когда его структурные элементы не взаимодействуют между собой в отсутствие управляющего субъекта. Данное уточнение справедливо в отношении механизма любого рода, в том числе экономического, который также не утрачивает своего реального, объективного смысла, если, например, речь идет о потенциальном замысле механизма, который еще не используется субъектом управления для осуществления управляющих воздействий на объект управления. Следовательно, непрерывный процесс опосредованного взаимодействия субъекта и объекта управления на основе соединения структурных элементов механизма в экономических исследованиях не является обязательным условием его существования как части объективной действительности. Таким образом, оправданность пред-

**Таблица 3** — Определения понятий, употребляемых в экономической науке для передачи смысла и содержания термина «механизм» в экономических исследованиях

| Характер литературного источника, автор | Термин | Определение |
|---|---|---|
| Толковый словарь русского языка, Ожегов С.И. | Процесс | Ход, развитие какого-н. явления, последовательная смена состояний в развитии чего-н. |
| Экономико- математический словарь: словарь современной экономической науки, Лопатников Л.И. | Система | Множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определенную целостность, единство. |
| Толковый словарь русского языка, Ожегов С.И. | Способ | Действие или система действий, применяемые при исполнении какой-н. работы, при осуществлении чего-н. |

почтения системно-процессного подхода другим является оспоримой.

Некоторые из процитированных в табл. 1 толкований в понятийном определении близки к процессу или напрямую отождествляются с процессом. Также небольшая часть рассмотренных определений отождествляет механизм в экономических исследованиях с системой или наделяет данную категорию соответствующими признаками. Вопрос о конструктивности применения как процессного, так и системного подхода с целью формирования логически непротиворечивого, доказательного, объективного и обоснованного знания о смысле и содержании категории «механизм» в экономических исследованиях также является спорным. С целью аргументации данного утверждения, установим наличие или отсутствие логической связи исследуемого термина с другими, употребляемыми для передачи его смысла и содержания, а именно: процесс, система и способ. Наиболее широко употребляемые определения перечисленных понятий представлены в табл. 3.

Исходя из предложенного в табл. 3 толкования термина «процесс», данное понятие может быть с большей степенью уверенности применено для характеристики естественных или искусственно созданных механизмов объективного функционирования экономических систем, но никак не механизмов управления ими. Термин «процесс» также не может в полной мере отражать существенные признаки механизма управления поскольку, например, существование некой теоретической концепции механизма управления не обязательно предполагает совершение активных и тем более последовательных действий по его реализации. То есть механизм управления может находиться в «пассивном состоянии», существовать в качестве теоретической идеи, концепции эффективного рационального воздействия и не применяться на практике.

Следует отметить, что представленные в табл. 3 определения системы не являются общепризнанными, т. к. современная экономическая наука использует более десятка определений данного термина. Условно все определения системы можно поделить на три группы. Определения, принадлежащие первой группе, рассматривают систему как комплекс процессов и явлений, а также связей между ними, существующих объективно, независимо от наблюдателя. В данном смысле понимание механизма как системы правомерно только в том случае, если речь идет о механизме функционирования экономической системы, но никак не о механизме управления ею.

Механизм управления нельзя рассматривать как систему взаимосвязанных элементов, поскольку составляющие его элементы не взаимодействуют между собой. К примеру, если мы будем рассматривать некий абстрактный механизм управления малым инновационным предпринимательством и его возможные элементы — предоставление высокотехнологичного оборудования в лизинг, информационная поддержка и льготное кредитование малого инновационного бизнеса, — то увидим, что данные элементы действительно никак не взаимодействуют между собой, между ними отсутствует какая-либо системообразующая связь. Кроме того, перечисленные элементы механизма управления малым инновационным предпринимательством могут вполне органично вписаться в состав других механизмов управления. Этот вывод справедлив практически для любого механизма управления экономической системой.

Единственная форма связи, которая объективно должна существовать между элементами механизма управления экономической системой, — это их общая цель — фокусировать и усиливать управляющее воздействие. Однако наличие данного признака не позволяет рассматривать механизм управления в качестве системы. Что касается объекта механизма управления, то он взаимодействует с некоторой управляющей системой (субъектом) посредством механизма управления.

Обратим внимание также на то, что механизм управления может не обладать свойством эмерджентности. Например, в результате исключения из описанного выше механизма управления малым инновационным предпринимательством такого структурного элемента, как льготное кредитование, указанный механизм может оказаться менее эффективным, однако, он не изменит своего целевого назначения, будет выполнять те же функции и обладать теми же свойствами.

Из всего вышесказанного следует, что механизм управления, представляет собой совокупность элементов, не связанных между собой особыми системообразующими связями. Свойства такого рода механизма могут быть сведены как к сумме свойств его компонентов, так и к свойствам каждого отдельно взятого компонента.

Определения второй группы рассматривают систему как инструмент исследования процессов и явлений. Согласно данной точке зрения, наблюдатель, имея перед собой некоторую цель, конструирует (синтезирует) систему как некоторое абстрактное отображение реальных объектов. Во-первых, такое понимание механизма управления как системы исключает наличие управляющего воздействия. Во-вторых, в данном случае механизм отождествляется с объектом управления.

Третья группа определений термина «система» представляет собой компромисс между двумя первыми. Таким образом, все три трактовки в большей степени характеризуют механизм функционирования экономической системы, но не могут применяться в отношении механизма управления ею. Механизму функционирования экономической системы действительно присущи эндогенные элементы, которые находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, могут находиться в соподчинении.

Концептуальный недостаток термина «способ» в отношении передачи смысла и содержания термина «механизм управления» заключается в том, что он позволяет дать ответ на вопрос: «как, каким образом должен быть организован тот или иной процесс?», в то время как механизм управления должен давать исчерпывающий ответ на вопрос: «что необходимо предпринять, какие действия необходимо осуществить, что добиться требуемого результата?».

Следовательно, ни одно из рассмотренных выше понятий не может быть с большой степенью уверенности применено с целью концептуализации термина «механизм управления». В связи с этим считаем наиболее целесообразным с целью передачи экономического содержания термина «механизм управления» использовать структурный подход, который соответствует ресурсной концепции механизма из естественных наук.

На основе проведенного исследования современных интерпретаций содержания термина «механизм в экономических исследованиях», представляется возможным сделать следующие выводы:

– понятие «механизм управления экономической системой» не следует отождествлять с терминами «процесс», «система» или «способ». Процессный характер присущ только естественным или искусственным механизмам функционирования экономических систем, под которыми понимается последовательность явлений, протекающих таким образом, что каждое явление влечет за собой определенную последовательность других, что, в свою очередь приводит к неким очевидным результатам. В отличие от элементов технического механизма элементы механизма управления экономической системой представляют собой простую совокупность, не взаимосвязаны и не взаимодействуют между собой, что исключает возможность применения процессно-системных подходов к толкованию сущности исследуемого термина. Концептуальный недостаток термина «способ» в отношении передачи смысла и содержания термина «механизм управления» заключается в том, что он не позволяет дать исчерпывающий ответ на вопрос: «какие действия необходимо осуществить, чтобы обеспечить достижение требуемого результата?»;

– для передачи смысла и содержания термина «механизм управления экономической системой» целесообразно использовать структурный подход, что соответствует ресурсной концепции механизма в технических науках, откуда и был заимствован данный термин.

**Литература**

1. Абалкин, Л.И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества / Л.И. Абалкин. — М.: Мысль, 1973. — 263 с.

2. Булатов, А.С. Экономика / А.С. Булатов; изд. 3-е, переработанное и дополненное. — М.: Юрист, 1999. — 894 с.

3. Вечканов, Г.С. Микро- и макроэкономика: энцикл. слов. / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. — СПб.: Лань, 2000. — 351 с.

4. Гацалов, М.М. Современный экономический словарь-справочник / М.М. Гацалов. — Ухта: УГТУ, 2002. — 371с.

5. Зайцева, О.А Основы менеджмента: Учебное пособие для вузов / О.А Зайцева, А.А. Радугин,

К.А. Радугин., И.М. Рогачева; под ред. А. А. Радугин. — М.: Центр, 1998. — 432 с.

6. Измалков, С. Теория экономических механизмов [Электронный ресурс] / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы экономики. — 2008. — № 1. — Режим доступа: http://www.vopreco.ru/rus/ redaction.files/1-08.pdf.

7. Каленюк, А.А. Механизм управления ресурсосбережением в микроэкономической системе промышленного предприятия: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / А.А. Каленюк. — Саратов, 2009. — 22 с.

8. Корнеева, Н. В. Механизм управления затратами промышленного предприятия как элемент реализации стратегии развития: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: 08.00.05 / Н.В. Корнеева. — СПб., 2003. — 16 с.

9. Крайнев, А.Ф. Словарь-справочник по механизмам / А.Ф. Крайнев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Машиностроение, 1987. — 560 с.

10. Кульман, А. Экономические механизмы / А. Кульман; пер.с фр.; под ред. Хрусталевой Н.И. — М.: Прогресс Универс, 1993. — 188 с.

11. Лафта, Дж. К. Менеджмент: учеб. пособие / Дж. К. Лафта. — М.: ТК Велби, 2004. — 592 с.

12. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд. перераб и доп. / Л.И. Лопатников. — М.: Дело, 2003. — 520 с.

13. Механизмы управления: учебное пособие / под. ред. Д.А. Новикова. — М.: Ленинград, 2011. — 192 с.

14. Мишин, В. М. Исследование систем управления: учеб. для вузов / В. М. Мишин. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 527 с.

15. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов. — М.: Оникс, 2011. — 736 с.

16. Особенности проектирования управленческих механизмов / С.Н. Бочаров, И.А. Бушмин // Ползуновский вестник. — 2005. — № 2. — С. 35–40.

17. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь: Более 10 000 терминов / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — М.: Изд. дом «Инфра-М», 1998. — 476 с.

18. Сивкова, С. В. Концептуальный подход к формированию механизма управления конкурентоспособностью санаторно-курортных организаций / С. В. Сивкова // Проблемы современной экономики. — 2006. — № 1/2 (17/18). [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=991.

19. Совершенствование хозяйственного механизма / А.И. Горанин, Л.А. Лобан, В.С. Маврищев и [др.]. — Минск: Выш. шк., 1989. — 212 с.

20. Социологический энциклопедический словарь: на русском, английском, немецком, французском и чешском языках / Редактор-координатор академик РАН Г.В. Осипов. — М.: Изд-во НОРМА (Издательская группа НОРМА-ИНФРА М), 2000. — 488 с.

21. Сущность механизма управления инновационным развитем региона / Курникова А.В. // Вестник Челябинского государственного университета. — 2012. — № 3 (257). — Вып. 7: Управление. — С. 9–13.

22. Ушаков, Д.Н. Толковый словарь русского языка / Д.Н. Ушаков. — М.: Альта-Принт, 2005. — 1216 с.

23. Чаленко, А.Ю. О понятийной неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях / А.Ю. Чаленко // Луганский филиал Института экономико-правовых исследований НАН Украины. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/24803/st_51_04.pdf?sequence=1

24. Методология функционального моделирования IDEF0: Р50.1.028-2001. — Введ. 02.07.01. — М.: Госстандарт России, ИПК Издательство стандартов, 2000. — 75 с.

***Материал поступил в редакцию 29.08.2014.***

# Структура и принципы экономического планирования

**Пекун Владимир Владимирович,**
*аспирант кафедры экономики и организации производства в агропромышленном комплексе Полесского государственного университета (г. Пинск, Беларусь)*

**Основным элементом экономики является планирование. В данной статье рассмотрены основные элементы планирования. Изучены также основные подходы в отечественной литературе к структуре планирования. Систематизированы и классифицированы основные принципы планирования как экономической категории.**

**Planning is the main part of the economy. This article describes the basic elements of planning. Also studied the main approaches in the literature to the structure of the planning. Principles of planning as an economic category were systematized and classified.**

Планирование является неотъемлемой частью любого производственного процесса. Именно в планах определяются цели развития предприятия, объем производства продукции, потребности в необходимых ресурсах, анализ рынков сбыта продукции и т. д. Благодаря планированию происходит определение и координация действий структурных подразделений предприятия, что обеспечивает выполнение поставленных задач и его функционирование в современных условиях. Планирование присуще всем видам хозяйственной деятельности независимо от формы собственности.

В общем виде планирование можно определить, как целенаправленную деятельность государства, хозяйствующих субъектов по определению перспектив социально-экономического развития страны, регионов, отраслей, предприятий всех форм собственности [6].

Планированию как функции управления отводится ключевое место в управлении предприятием. Это обусловлено рядом следующих факторов:

– увеличивается воздействие различных внешних факторов на производственную деятельность сельскохозяйственных предприятий, к которым относят научно-технический прогресс, развитие более сложных совершенных форм организации труда. Развитие этих процессов носит объективный характер и независимо от самого производства [12].

– цикличность экономического развития определяет необходимость планирования [8]. Наличие циклов в экономическом развитии требует постановки задачи планирования и прогнозирования, которая заключается не только в их предвидении, но и разработке соответствующих действий и мероприятий по переходу из одного цикла в другой.

– разработка планов и прогнозов функционирования предприятия необходима для повышения его эффективности, увеличения производительности труда занятых рабочих и ресурсосбережения.

Основными элементами планирования являются гипотеза, концепция, прогноз, план и программа [2, 3, 9, 11]. Гипотеза представляет собой научно-обоснованное предвидение, основанное на теоретическом анализе состояния и изменения исследуемых объектов под воздействием внешних и внутренних факторов. Концепция рассматривается как обоснование системы взглядов на явления и процессы, в которой формулируются стратегические цели и приоритеты экономической политики, а также направления и средства их достижения и реализации. Под прогнозом понимается научно обоснованная гипотеза о вероятном будущем состоянии экономики и развитии сельского хозяйства, в которой отражены количественные и качественные показатели, а также пути и сроки их достижения. Под планом как основным элементом экономического планирования подразумевается описание, модель намечаемого будущего состояния экономической системы на конец определенного периода [7]. План представляет собой сочетание системы целей, схемы действий для их достижения, необхо-

димых для этого ресурсов, сроков и качественных и количественных показателей. Программа представляет собой специально разработанный документ, в котором предусматривается комплекс мер по концентрации сил и средств, их рациональному использованию и перечень необходимых действий для достижения конкретного результата в определенные сроки.

Все элементы планирования тесно связаны между собой, однако у некоторых авторов подходы к построению схемы взаимосвязей данных элементов различны. Так, В. В. Кузнецов и В. В. Гарькавый представляют ее следующим образом:

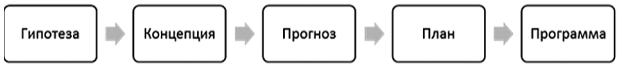



**Рис. 1.1** — Схема планирования по В. В. Кузнецову и В. В. Гарькавому [9]

В соответствии с исследованиями М. Беданукова, данная схема может быть представлена несколько иным образом:

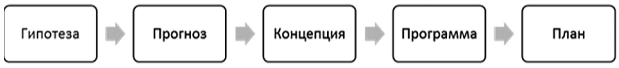



**Рис. 1.2** — Схема планирования по М. Беданукову [2]

Согласно В. Г. Гусакову, взаимосвязь элементов планирования можно представить следующим образом:

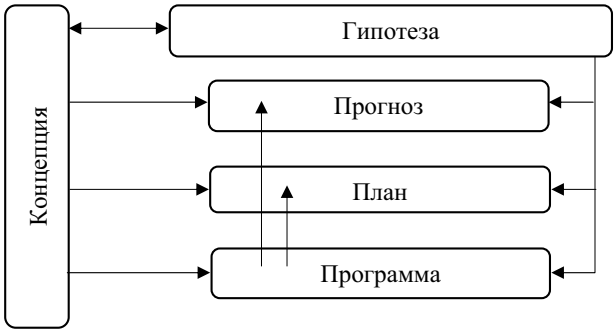



**Рис. 1.3** – Схема экономического планирования по В. Г. Гусакову [3]

Таким образом, согласно рис. 1.3 в основе программ, планов и прогнозов лежат гипотеза и концепция. Прогноз, план и программа также связаны между собой. Сочетание прогнозов и планов может проявляться по-разному. Прогноз может предшествовать плану, может следовать за ним либо разрабатываться вместе с планом одновременно. В последнем случае он может выполнять роль самостоятельного плана. Происходит это преимущественно в крупных экономических системах, где не всегда можно достаточно точно определить и оценить планируемые параметры и результаты. Основной целью плана является принятие управленческого решения и его практическая реализация. Целью прогноза является обоснование принятия решений. Программа обеспечивает более высокий уровень обоснования планов. С учетом данной схемы планирование можно определить, как процесс научного обоснования целей, приоритетов, определения путей и средств их достижения [3].

На наш взгляд схему экономического планирования можно представить в виде пирамиды:

**Рис. 1.4** — Схема экономического планирования

Согласно рис. 1.4 в основе планов, прогнозов и программ лежат концепция и гипотеза, которые находятся в тесной взаимосвязи друг с другом. Концепция предполагает обоснование системы взглядов и категорий для описания экономических явлений и процессов. На основе концепции формируются стратегические цели и направления по их достижению. В свою очередь цели формируются также исходя из научно-обоснованного предвидения состояния исследуемых объектов под воздействием внешних и внутренних факторов, что и представляет собой гипотезу.

Далее на основе концепции и гипотезы разрабатываются планы и прогнозы, которые носят более определенный характер. Так, прогноз представляет собой более конкретизированную гипотезу, так как содержит вероятностные, а также количественные и качественные показатели исследуемого объекта в будущем. План представляет собой описание будущего состояния экономической системы, а также помимо целей, содержит схемы действий для их достижения, описание необходимых для этого ресурсов, сроков и качественных и количественных показателей. План и прогноз также взаимосвязаны между собой. Их сочетание может происходить по-разному. Прогноз может предшествовать плану, может

следовать за ним либо разрабатываться вместе с планом одновременно. В данном случае он может выполнять роль самостоятельного плана.

Результатом экономического планирования является программа, которая представляет собой документ, содержащий комплекс мер по концентрации сил и средств, мероприятий по их рациональному использованию, количественных и качественных показателей экономического развития и сроков необходимых для их достижения.

Экономическое планирование базируется на определенных принципах. На протяжении развития экономической системы эти принципы изменялись в зависимости от динамики ее свойств и характера самого планирования. При этом в экономической литературе авторы приводят различные принципы планирования, которые необходимо систематизировать и классифицировать для более точного и полного их описания. На наш взгляд принципы планирования, встречающиеся в экономической литературе можно классифицировать следующим образом:

Таким образом, можно выделить три основные группы принципов планирования: целеполагания, разработки и выбора решений и описания. Принципы группы целеполагания собраны по критериям, в соответствии с которыми должны разрабатываться и определяться цели экономических планов. Принципы разработки и выбора решений сгруппированы по критериям, в соответствии с которыми осуществляется разработка и выбор управленческого решения. Группа принципов описания определена в соответствии с критериями, которые представляют собой требования, обязательные при описании и анализе экономической системы при планировании.

Согласно принципу целенаправленности любое разрабатываемое плановое решение должно носить целевой характер. Данный принцип тесно связан с принципом определения приоритетных рыночных направлений [3].

С переходом к рыночной системе принцип определения приоритетных рыночных направле-

**Рис. 1.5** — Классификация принципов экономического планирования

ний не изменил своего характера [3, 12]. Обусловлено это тем, что независимо от условий функционирования и формы собственности любой субъект хозяйствования определяет основные и дополнительные направления своего развития. Поэтому при разработке и принятии плановых решений необходимо на основе системного анализа определять наиболее важные и существенные сферы деятельности, а также действия и мероприятия по их достижению. Это позволит достичь повышения не только эффективности отдельно взятого предприятия, но и экономики государства в целом.

К. П. Личко выделяет принцип напряженности плановых решений, основной сутью которого является положение о том, что более высокие показатели развития сельскохозяйственного производства создают условия для повышения его эффективности путем изыскания различных внутренних резервов и мер для их достижения [10]. На практике данный принцип не получил должного воплощения [12]. Основной причиной этого была невозможность сочетания плановых нереально высоких темпов прироста продукции и низких темпов увеличения используемых ресурсов. Сельскохозяйственные предприятия в свою очередь, занижая темпы прироста производства продукции, предъявляли более высокие требования к используемым ресурсам.

Планирование не ограничивается лишь постановкой целей. Оно предполагает также разработку и принятие решений, что в свою очередь базируется на соответствующих принципах.

Разработка и обоснование различных вариантов экономического развития, как отдельного предприятия, так и государства в целом, предполагает рассмотрение различных вариантов развития и функционирования производства, их обоснование, оценку и выбор наилучшего из них. Основой этого является принцип альтернативности планирования [3, 4].

Выбор наилучшего варианта экономического развития подразумевает наличие принципа оптимальности [7]. Оптимальный вариант предполагает наиболее эффективное использование производственных ресурсов для наиболее максимального удовлетворения потребностей общества в производимых товарах.

Данный принцип находится в тесном сочетании с принципом эластичности и гибкости планирования, согласно которому при разработке плановых решений необходимо принимать во внимание возможности использования альтернативных вариантов. Эффективная система должна действовать быстро и гибко [1, 13]. Благодаря этому в результате каких-либо изменений в условиях функционирования предприятия у него уже имеются определенные варианты действия в данной ситуации.

Принцип сочетания отраслевого и регионального планирования подразумевает разработку планов с учетом интересов и возможностей данной территории, а также рационального использования ее ресурсов [3, 7]. Данный принцип позволяет осуществлять единую политику в отрасли. Региональное планирование, в свою очередь, позволяет обеспечить комплексное развитие сельскохозяйственных предприятий регионов, рациональное развитие отдельных территорий и регионов, а также решение их социальных и экономических проблем.

Принцип пропорциональности подразумевает сбалансированное развитие сельскохозяйственного и промышленного производства, производящего материально-технические ресурсы для сельского хозяйства, развитие его отдельных отраслей, растениеводства и животноводства, формирование мощностей перерабатывающей промышленности и так далее [5]. С переходом к рыночной экономике изменилось содержание данного принципа. Если при административно-командной системе разрабатывались жесткие количественные показатели, которые, по сути, приобретали характер закона, то в условиях рынка государство разрабатывает и использует различные хозяйственные механизмы и рычаги, чтобы достичь пропорциональности развития основных отраслей производства, в том числе и сельского хозяйства.

Принцип непрерывности предполагает разработку планов для различных временных отрезков и увязку их между собой. Это значит, что необходимо сочетание долгосрочных, среднесрочных и текущих планов [1, 3, 7]. Основная роль при этом отводится долгосрочному планированию.

Как уже отмечалось к третьей группе относят принципы при помощи которых происходит описанию экономических процессов, систем и явлений при разработке планов.

Суть принципа научной обоснованности планов заключается в построении прогнозов и планов на основе научно выявленных и обоснованных закономерностей развития экономики, учета всевозможных объективных и субъективных факторов внутренней и внешней среды [1]. Разработка плановых решений должна сопровождаться

учетом возможностей производства в сочетании со спросом и предложением продукции сельского хозяйства, а также с природными условиями, что особенно важно для сельскохозяйственного производства.

С принципом научной обоснованности тесно связан принцип адекватности [8]. Относится это преимущественно к использованию экономико-математических методов и моделей в процессе планирования. Они должны достаточно точно и достоверно отражать реальные производственные процессы предприятия.

Принципы комплексности и эффективности также необходимо учитывать при разработке планов развития производства [1, 3, 12]. Принцип комплексности подразумевает учет всех факторов, воздействующих на производство во взаимосвязи их между собой, а не изолировано. Последний принцип подразумевает не только рост объема произведенной продукции, но и рост производительности труда, рентабельности, фондоотдачи и других показателями, а также снижение трудоемкости, материалоемкости, фондоемкости.

Принцип системности предполагает исследование количественных и качественных закономерностей развития и функционирования экономической системы с учетом того, что процесс разработки и принятия любого планового решения отталкивается от общей цели системы [3, 10]. В системе выделяются подсистемы различных уровней, для которых также определяются цели и задачи. Постановка этих целей и задач должна осуществляться в соответствии с общей целью развития системы. Это предполагает разработку системы показателей, методов для каждой подсистемы, которые позволили бы достоверно их описать и вместе с этим составить целостную картину развития самой системы.

Дополняет принципы системности и комплексности принцип целостности, согласно которому как сама система, так и ее внешняя среда должны рассматриваться целостно. Экономическая система должна рассматриваться как единство ее составных частей.

Принцип обратной связи вызван существованием внешней и внутренней среды производства хозяйствующего субъекта. В результате изменения ее условий необходима корректировка разработанных планов, что и обуславливает существование данного принципа [1]. Изменение внешней и внутренней среды экономического субъекта необходимо учитывать при ее описании, которое не должно быть однократным действием. Описание в данном случае должно осуществляться постоянно. Только в этом случае экономическая система способно своевременно реагировать на какие-либо изменения во внешней и внутренней среде.

Таким образом, в экономической литературе до сих пор не существует однозначного подхода к определению структуры экономического планирования. Тем не менее, многие авторы однозначно определяют составляющие элементы планирования: концепцию, гипотезу, прогноз, план, программу. Согласно разработанной схеме планирования основным конечным его результатам является программа, в которой содержится окончательный комплекс мероприятий по концентрации необходимых ресурсов и их использованию для достижения целей. Не выработано в экономической литературе и однозначной классификации принципов планирования. Экономисты лишь приводят основные принципы и их характеристику, дополняя друг друга. В связи с этим была проведена систематизация и классификация принципов, согласно которой их можно разделить на три группы: целеполагания, разработки и выбора решения, принципы описания.

**Литература**

1. Байгот, М.С. Научные принципы и механизм эффективного функционирования АПК Беларуси / М.С. Байгот [и др.]; Ин-т аграрной экономики НАН Беларуси. — Минск, 2002. — 153 с.

2. Беданукoв, М. Методологические аспекты прогнозирования и планирования / М. Беданукoв // АПК: экономика, управление. — 2005. — № 9. — С. 26–32.

3. Гусаков, В. Г. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса: В 2 кн. — Кн. 1 / В.Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. акад. В.Г. Гусакова. — Минск: Белорус. наука, 2007. — 891 с.

4. Гусаков, В. Г. Вопросы рыночного развития АПК: избранные труды: в 2 кн. — Кн. 2 / В.Г. Гусаков; рец.: Г И. Гануш, З.М. Ильина; НАН Беларуси. — Минск: Беларуская навука, 2013. — 781 с.

5. Демидов, С.Ф. Методологические основы планирования сельского хозяйства / С.Ф. Демидов, П.И. Васильев. — М.: Экономика, 1969. — С. 11–23.

6. Дозорова, Т.А. Развитие регионального АПК: Вопросы теории и практики / Т.А. Дозорова. — М.: 2004. — 376 с.

7. Дозорова, Т.А. Программно-целевое регулирование АПК / Т.А. Дозорова, О.Н. Семирханова; рец.: Л. Б. Винничек, Р. М. Байгулов. — Ульяновск: Ульяновская гос. с/х академия им. П. А. Столыпина, 2011. — 141 с.

8. Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. Избранные произведения / Н.Д. Кондратьев. — М., Экономика, 1993. — С. 24–83;

9. Кузнецов, В. Проблемы экономического планирования развития АПК регионов / В. Кузнецов, В. Гарькавый // АПК: экономика, управление. — 2002. — № 8. — С. 17–22;

10. Личко, К. П. Проблемы методологии прогнозирования и планирования сельскохозяйственной сферы АПК: автореф. дис. д-ра экон. наук в форме науч. докл. 08.00.05 / Личко К. П.; Моск. с.-х. акад. им. К. А. Тимирязева. — М.: 1994. — 57с.

11. Райзберг, Б. А. Словарь современных экономических терминов / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Айрис-пресс, 2006. — 480 с.

12. Серков, А. Ф. Индикативное планирование в сельском хозяйстве / Серков А. Ф.; Всерос. НИИ экономики сел. хоз-ва. — М.: Информагробизнес, 1996. — 161 с.

13. Чепик, А. Г. К вопросу о планировании как функции управления / А. Г. Чепик, А. И. Кузнецова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2012. — № 38. — С. 39.

***Материал поступил в редакцию 15.08.2014.***

# Транспортный комплекс Украины: современное состояние и перспективы развития

**Козин Александр Евгеньевич,**
*аспирант кафедры экономики предприятий городского хозяйства Харьковского национального университета городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (г. Харьков, Украина)*

**Майборода Юлия Владимировна,**
*аспирант кафедры экономики предприятий Харьковского национального автомобильно-дорожного университета (г. Харьков, Украина)*

**В статье рассмотрено формирование транспортного комплекса Украины. Проанализировано влияние внешних факторов на его развитие. Показано становление его структуры, роль и значение различных видов транспорта в эволюции транспортного комплекса. В работе представлен обзор развития различных видов транспорта и транспортных перевозок. Проанализирована структура пассажирских и грузовых перевозок. Произведен анализ состояния транспортной инфраструктуры Украины в разрезе интеграции транспортного комплекса страны в мировую транспортную инфраструктуру. Дана оценка значения транспортной отрасли для национальной экономики и обозначены основные стратегические направления ее развития.**

**The formation of the transport complex was considered in the article. Influence of external factors on its development was analyzed. Also the formation of its structure, the role and value of the different modes of transport to the development of the transport complex is shown. There is an overview of the development of different types of transport and transport in the scientific work. The structure of passenger and freight transport was analyzed too. Analysis of the transport infrastructure of Ukraine in the context of the integration of the transport sector of the country in the global transportation infrastructure is shown. The value of the transport sector for the development of the national economy and outlines the key strategic directions of its development was rated.**

Географическое положение Украины сделало ее одним из важнейших транспортных центров Европы, а также повлияло на становление транспортной инфраструктуры и развитие транспорта страны. Роль и значение транспортной отрасли в экономике Украины весьма существенны: в течение последних пяти лет доля транспорта в ВВП страны составила не менее 13 %, доля капитальных инвестиций в транспорт по отношению к общему объему экономики — 12,5–14 %. Вне зависимости от выбора государством пути развития: будь то европейская интеграция и/или ориентированность на сотрудничество со странами СНГ (по нашему мнению, эти направления стратегического развития национальной экономики не являются взаимоисключающими и могут реализовываться совместно) — транспорт останется одной из основных составляющих интеграции, основой для расширения сотрудничества.

Вопросы эффективного функционирования транспортного комплекса и транспортных предприятий представлены в работах ведущих украинских ученых: А.П. Голикова, А.Г. Дейнеки, В.Л. Диканя, Е.И. Зориной, М.И. Котлубай, Н.В. Кудрицкой, Д.К. Прейгер, Т.А. Пушкарь, В.Г. Шинкаренко и других [1–6, 8, 9, 12, 15]. Основываясь на исследованиях перечисленных авторов, и данных, предоставленных Государственным комитетом статистики Украины, рассмотрим современное состояние и перспективы развития транспортного комплекса Украины.

Помимо понятия транспортного комплекса, в современной практике разработки программ развития транспортной отрасли и транспортной инфраструктуры используют понятие транспортно-дорожного комплекса. Значение последнего традиционно определяют как «совокупность путей сообщения, средств перевозки, технических устройств и механизмов, оборудование всех видов транспорта, которые функционируют как сложная система экономических, рыночных, технологических, экологических, информационных и правовых отношений, основой которых является максимальное удовлетворение потребностей национального хозяйства и населения в перевозке грузов и пассажиров» [6, с. 8–9]. На наш взгляд, определение транспортно-дорожного комплекса является весьма широким, поскольку, кроме структуры транспорта страны, функционирования различных транспортных предприятий, системы организации пассажирских и грузовых перевозок, институциональных аспектов работы транспорта и транспортных перевозок, а также транспортной инфраструктуры, обеспечивающей возможность осуществления перевозок различными видами транспорта, включает в себя предприятия и сложившуюся систему экономических отношений в сфере дорожного строительства и деятельности предприятий, занимающихся как строительством дорог и дорожных сооружений, так и их эксплуатацией. Рассматривая транспортный комплекс страны, мы будем ориентироваться на более узкое определение понятия — как совокупности различных видов транспорта, предприятий, предоставляющих транспортные услуги (табл. 1 и табл. 2), а также подразумевающее их структуру, сложившуюся систему регулирования транспортных услуг на различных уровнях (государственном, региональном, местного самоуправления) и сформировавшуюся транспортную инфраструктуру страны.

Таким образом, производство услуг транспортной отраслью в отношении к общему производству по экономике на протяжении анализируемого периода оставалось практически на одном уровне и достигло пика в 2009 г. В период 2008–2012 гг. наблюдался устойчивой рост как объемов производства услуг транспортным комплексом страны, так и валовой прибыли транспортной отрасли.

Лидерскую позицию в структуре перевозок грузов на протяжении последних пяти лет устойчиво удерживает автомобильный транспорт (64–68 %), второе место принадлежит железнодорожному транспорту — 24–25 %. Для Украины как транзитного государства, которое в течение многих лет обслуживало транзит энергоносителей, роль трубопроводного транспорта в транспортировке грузов также является определяющей, а доля в общей структуре перевозки грузов транспортным комплексом составляет 7–10 %.

Наряду с тем, что автомобильный транспорт занимает первое место в перевозке грузов, именно на автомобильном транспорте наблюдается значительное сокращение количества перевезенных пассажиров. Однако несмотря на это, автомобильный транспорт продолжает лидировать в области перевозки пассажиров транспортным комплексом страны — здесь его доля составляет более 50 %. Значительную роль в структуре пассажирских перевозок играют троллейбусный, трамвайный транспорт и метрополитен, так как эти виды транспорта являются основными в осуществлении внутренних пассажирских перевозок.

Устойчивые позиции в перевозке пассажиров на протяжении всего анализируемого периода удерживает железнодорожный транспорт, доля которого в структуре пассажирских перевозок составляет 6 %. Доля морского, речного и авиационного транспорта в структуре перевозок пассажиров крайне низка.

Рассматривая состояние транспортного комплекса Украины, необходимо также отметить, что в подвижной состав всех видов транспорта характеризует высокая степень износа. Для его модернизации и обновления требуются значительные инвестиции (табл. 3).

Отметим, что если подвижной железнодорожный состав и подвижной состав городского электротранспорта хотя бы незначительно обновлялся в течение последних 10 лет, то с подвижным составом морских и речных судов сложилась довольно сложная ситуация: более 80 % всего водного транспорта эксплуатируются более 20 лет, а среди морских рыболовецких судов на конец 2012 г. нет ни одного со сроком эксплуатации менее 5 лет.

Важной составляющей транспортного комплекса страны является транспортная инфраструктура. Транспортная инфраструктура представляет собой существующую транспортную сеть, которая используется для перевозок грузов и пассажиров и включает железнодорожные, трамвайные пути, контактные линии (при трамвайных и троллейбусных перевозках), внутренние водные пути сообщения, сооружения, обслуживающие перевозки водным транспортом (морские вокзалы, порты, погрузочно-разгрузочные

**Таблица 1** — Макроэкономические показатели транспортного комплекса Украины [13]

| № | Показатель | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Производство услуг, млн грн | 172 314 | 182 914 | 209 444 | 258 843 | - |
| 2 | Доля услуг в общем производстве экономики, % | 8,3 | 9,4 | 8,8 | 8,9 | - |
| 3 | Валовая прибыль, млн грн. | 36 046 | 47 288 | 53 200 | 63 668 | 65 848 |

**Таблица 2** — Характеристика транспортного комплекса Украины [13]

| № | Показатель | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Перевезено грузов, млн тонн | | | | | | |
| 1 | Всего | 704,7 | 541,1 | 602,3 | 657,4 | 644,9 |
| 2 | Железнодорожным транспортом | 499,0 | 391,0 | 433,0 | 469,0 | 458,0 |
| 3 | Водным транспортом | 19,0 | 10,0 | 11,0 | 10,0 | 7,8 |
| 4 | Автомобильным транспортом* | 186,6 | 140,0 | 158,2 | 178,3 | 179,0 |
| 5 | Авиационным транспортом | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| Доля отдельных видов транспорта в перевозке грузов, % | | | | | | |
| 1 | Железнодорожный транспорт | 25 | 24 | 24 | 25 | 25 |
| 2 | Морской транспорт | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3 | Речной транспорт | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4 | Автомобильный транспорт** | 64 | 66 | 66 | 66 | 68 |
| 5 | Авиационный транспорт | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6 | Трубопроводный транспорт | 10 | 9 | 9 | 8 | 7 |
| Перевезено пассажиров, млн чел. | | | | | | |
| 1 | Всего | 8331 | 7275 | 6845 | 6980 | 6813 |
| 2 | Железнодорожным транспортом | 445 | 426 | 427 | 430 | 429 |
| 3 | Морским транспортом | 8 | 7 | 6 | 7 | 7 |
| 4 | Речным транспортом | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 5 | Автомобильным транспортом* | 4369 | 4014 | 3726 | 3612 | 3450 |
| 6 | Авиационным транспортом | 6 | 5 | 6 | 8 | 8 |
| 7 | Троллейбусным транспортом | 1580 | 1283 | 1204 | 1346 | 1345 |
| 8 | Трамвайным транспортом | 963 | 787 | 714 | 798 | 800 |
| 9 | Метрополитеном | 959 | 752 | 760 | 778 | 774 |
| Доля видов транспорта в перевозке пассажиров, % | | | | | | |
| 1 | Железнодорожным транспортом | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 2 | Морским транспортом | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3 | Речным транспортом | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4 | Автомобильным транспортом* | 52 | 55 | 55 | 52 | 51 |
| 5 | Авиационным транспортом | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6 | Троллейбусным транспортом | 19 | 18 | 18 | 19 | 20 |
| 7 | Трамвайным транспортом | 12 | 11 | 10 | 12 | 12 |
| 8 | Метрополитеном | 12 | 10 | 11 | 11 | 11 |
| Среднеучетная численность штатных работников, тыс. чел. | | | | | | |
| 1 | Наземный транспорт | 312 | 292,6 | 258,6 | 252 | 261,8 |
| 2 | Водный транспорт | 13,7 | 11,8 | 9,6 | 8,4 | 8,4 |
| 3 | Авиационный транспорт | 12,1 | 12,2 | 11,1 | 11,6 | 11,2 |

*Примечание*:

* показатели автомобильного транспорта представлены без учета перевозок, выполненных физическими лицами-предпринимателями.

**показатели автомобильного транспорта представлены с учетом перевозок, выполненных физическими лицами-предпринимателями.

**Таблица 3** — Распределение подвижного состава по годам выпуска*

| № | Вид транспорта | Время эксплуатации | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Железнодорожный транспорт (на конец 2012 г.) | | до 15 лет, % | 16–25 лет, % | 26–40 лет, % | более 40 лет, % |
| 1.1 | Тепловозы | 0,3 | 23,4 | 60,5 | 15,8 |
| 1.2 | Электровозы | 6,3 | 10,7 | 26,4 | 56,6 |
| 1.3 | Паровозы | - | - | - | 100 |
| 1.4 | Грузовые вагоны | 9,2 | 34,6 | 53 | 3,2 |
| 1.5 | Пассажирские вагоны | 7,4 | 27,4 | 15** | 50,2*** |
| 2. Речной транспорт (на конец 2011 г.) | | до 5 лет, % | от 5 до 10 лет, % | от 10 до 20 лет, % | более 20 лет, % |
| 2.1 | Транспортные суда (грузовые, пассажирские и грузопассажирские) | 3,7 | 1,5 | 8,3 | 86,5 |
| 2.2 | Суда специального назначения | 5,9 | 2,9 | 3 | 88,2 |
| 2.3 | Технические суда | 1,8 | 0,9 | 17,7 | 79,6 |
| 2.4 | Служебно-вспомогательные суда | 14,1 | 1,3 | 6,9 | 77,7 |
| 3. Морской транспорт (на конец 2011 г.) | | до 5 лет, % | от 5 до 10 лет, % | от 10 до 20 лет, % | более 20 лет, % |
| 3.1 | Транспортные суда (грузовые, пассажирские и грузопассажирские) | 5 | 1,5 | 9,5 | 84,1 |
| 3.2 | Рыболовецкие суда | - | 3,8 | 12,5 | 83,7 |
| 3.3 | Суда специального назначения | 8,9 | - | 6,7 | 84,4 |
| 3.4 | Технические суда | 1,2 | 1,3 | 5,1 | 92,4 |
| 3.5 | Служебно-вспомогательные суда | 2,8 | 5,3 | 8,3 | 83,6 |
| 4. Подвижной состав городского электротранспорта (на конец 2012 г.) | | до 5 лет, % | от 5 до 10 лет, % | от 10 до 15 лет, % | более 15 лет, % |
| 4.1 | Троллейбусные машины | 21,1 | 14 | 4,9 | 60 |
| 4.2 | Трамвайные вагоны | 1,4 | 4,6 | 1,7 | 92,3 |
| 4.3 | Вагоны метрополитена | 9,3 | 7,6 | 5,3 | 77,8 |

*Примечание*:

*составлено по данным Государственного комитета статистики [13];
**26–28 лет эксплуатации;
***более 28 лет эксплуатации.

терминалы, системы причалов и др.), аэродромы, аэровокзалы, аэропорты, линии метрополитена, автомобильные дороги, инженерные транспортные сооружения (мосты, туннели, эстакады, транспортные развязки) и системы управления движением и навигации (табл. 4) [7].

Большое влияние на развитие транспортной инфраструктуры оказало проведение Украиной чемпионата Европы по футболу в 2012 г. (Евро-2012). В частности, были осуществлены модернизация и реконструкция железнодорожных вокзалов Харькова и Донецка, а также обновление и реконструкция пяти крупнейших аэропортов Украины: Борисполь (Киев), Жуляны (Киев), Донецк, Львов, Харьков.

Через территорию Украины проходят четыре международных транспортных коридора: Триестр – Любляна – Будапешт – Братислава – Ужгород – Львов общей протяженностью 1595 км (включает в себя панъевропейские транспортные коридоры № 3 и № 5); Дунайский панъевропейский коридор общей протяженностью 1600 км; Хельсинки – Санкт-Петербург – Витебск – Киев – Одесса (Кишинев) – Пловдив – Бухарест – Александрополис [9].

Кроме этого, в состав транспортной инфраструктуры Украины входят 4,8 тыс. км магистральных нефтепроводов, 1 тыс. км аммиакопроводов и 40,1 тыс. км газопроводов. Эксплуатационные речные судоходные пути имеют выходы в Азовское и Черное моря.

Несмотря на хорошо развитую транспортную инфраструктуру страны, необходимо уделить внимание ее модернизации и реконструкции, что требует больших инвестиций, которые Украина не в состоянии обеспечить без международной

**Таблица 4** — Характеристика транспортной инфраструктуры Украины

| № | Показатель | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. | Доля автомобильных путей с твердым покрытием, % | 97,8 | 97,8 | 97,8 | 97,9 | 97,9 |
| 2. | Длина автомобильных путей общего пользования, тыс. км | 169,5 | 169,5 | 169,5 | 169,6 | 169,7 |
| 3. | Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км. на тыс. км$^2$ | 275 | 275 | 275 | 275 | 275 |
| 4. | Автозаправочные станции, единиц | 6594 | 6703 | 6997 | 7045 | 7216 |
| 5. | Эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования, тыс. км | 21,7 | 21,7 | 21,7 | 21,6 | 21,6 |
| 6. | Эксплуатационная длина водных судоходных путей общего пользования, тыс. км | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,1 | 2,1 |
| 7. | Эксплуатационная длина троллейбусных линий общего пользования (в однопутном исчислении), тыс. км | 4,4 | 4,5 | 4,4 | 4,4 | 4,4 |
| 8. | Эксплуатационная длина трамвайных линий общего пользования (в однопутном исчислении), тыс. км | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 1,9 |
| 9. | Длина механизированных речных причалов общего пользования, пог. км | 16,2 | 16,2 | 16,2 | 15,6 | 15,6 |
| 10. | Длина механизированных морских причалов общего пользования, пог. км | 44,1 | 44,1 | 44,1 | 45,8 | 45,8 |

помощи. Ситуация 2014 г. во много раз увеличила расходы государства на восстановление транспортной инфраструктуры части регионов. В 2010 г. Европейский банк реконструкции и развития (ЭБРР) предоставил Украине кредит на сумму 450 млн евро. Данные средства были направлены на проведение и завершение реконструкции автомобильной дороги Киев — Чоп и строительство современных развязок при подъезде к столице Украины — г. Киеву. В 2012 г. тот же ЭБРР предоставил долгосрочные кредиты Государственной администрации железнодорожного транспорта Украины (компании «Укрзалізниця») на общую сумму 234 млн дол. США. Выделенные средства были вложены в реализацию комплекса проектов по обновлению инфраструктуры, в том числе на обновление подвижного состава, модернизацию и капитальный ремонт железнодорожных путей и электрификацию железнодорожного транспорта [11, с. 28–29]. В состав Государственной администрации железнодорожного транспорта Украины (компанию «Укрзалізниця») входят Донецкая, Одесская, Южная, Южно-Западная и Приднепровская железные дороги, а также комплекс предприятий и организаций, которые обеспечивают перевозку грузов и пассажиров железнодорожным транспортом.

На данный момент в Украине разработан ряд законодательных актов и целевых программ, направленных на развитие транспортного комплекса и модернизацию транспортной инфраструктуры: в 2010 г. была принята Транспортная стратегия Украины до 2020 г.; в 2011 г. принята Концепция Государственной целевой программы развития автомобильного транспорта на период до 2015 г. [10]; в 2013 г. принята Концепция Государственной целевой программы развития аэропортов, Государственная целевая экономическая программа развития автомобильных дорог общего пользования на 2013–2018 гг. и Стратегия развития морских портов Украины до 2038 г. Бесспорно, что современные реалии развития национальной экономики вносят свои коррективы, но данные законодательные акты являются значительным шагом в создании институциональных основ развития транспортного комплекса Украины.

Основываясь на современном состоянии транспортного комплекса и существующих программах его развития, пережде всего, на определенных в Транспортной стратегии Украины до 2020 г. задачах развития транспорта [14], модернизацию транспортного комплекса страны необходимо осуществлять по следующим основным направлениям:

– комплексное обновление подвижного состава всех видов транспорта, который бы отвечал всем требованиям технологической, экологической безопасности и безопасности перевозок грузов и пассажиров;

– развитие потенциала существующих речных, морских портов; дальнейшая реконструкция и восстановление аэропортов и повышение эффективности использования их потенциала;

– повышение безопасности перевозки пассажиров всеми видами транспорта;

– реформирование систем управления железнодорожным и автомобильным транспортом с четким разграничением функций и полномочий государственных и региональных органов управления, а также с привлечением органов местного самоуправления;

– привлечение инвестиций, в том числе и зарубежных, для реализации проектов по развитию и модернизации транспортной инфраструктуры;

– развитие трубопроводного транспорта;

– повышение эффективности использования транзитного потенциала Украины.

**Литература**

1. Голиков, А.П. Мировое хозяйство: отраслевая структура, география, современные тенденции [Текст]: учеб. пособие [для вузов] / Голиков А.П., Казакова Н.А.; Харьк. нац. ун-т им. В.Н. Каразина. — Х.: ХНУ, 2002. — 112 с.

2. Дейнека, О.Г. Стратегічний менеджмент на залізничному транспорті / О.Г. Дейнека // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна, Економічна серія. — Х., 2002. — С. 64–65.

3. Дикань, В.Л. Роль інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємств у прискоренні інтеграції вітчизняної транспортної системи до загальноєвропейської / В. Л. Дикань, Л. Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — № 23. — 2008. — С. 58–64.

4. Зоріна, О.І. Забезпечення стійкого соціально — економічного розвитку залізничного транспорту України [Текст] : монографія / О.І. Зоріна. — Х. : УкрДАЗТ, 2012. — 307 с.

5. Котлубай, М.И. Торговое судоходство Украины: проблемы и перспективы развития: [монографія] / М.И. Котлубай. — Одесса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. — 384 с.

6. Кудрицька, Н.В. Транспортно—дорожній комплекс України : сучасний стан, проблеми та шляхи розвитку [Текст] : монографія / Н.В. Кудрицька. — К.: НТУ, 2010. — 338 с.

7. Макаренко, М. Сутність транспортної інфраструктури та її місце у ринкових відносинах / М. Макаренко, О. Слободян // Збірник наукових праць ДЕТУТ. — Сер. «Економіка і управління», 2012, — Вип. 21–22, — Ч. 1 — С. 6–12.

8. Пушкар, Т.А. Актуальні тенденції та перспективи розвитку автомобільного транспорту східних регіонів України / Г. А. Жовтяк, Т. А. Пушкар // Економіка та держава. — 2013. — № 8. — С. 56–59.

9. Пушкар, Т.А. Визначення основних загроз економічній безпеці автотранспортних підприємств / Т.А. Пушкар, О. Є. Козін // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. — 2014. — № 1 (6) — С. ?

10. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку автомобільного транспорту на період до 2015 року: [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR110732.html

11. Собкевич, О.В. Модернізаційні пріоритети реформування транспортно-дорожнього комплексу в Україні [аналітична доповідь] / О.В. Собкевич, К.М. Михайличенко, О.Ю. Ємельянова. — К.: НІСД, 2013. — 48 с.

12. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період: аналіт. доп. / Д.К. Прейгер, О.В. Собкевич, О.Ю. Ємельянова; за заг. ред. Я.А. Жаліла. — К. : НІСД, 2012. — 112 с.

13. Транспорт і зв'язок України : стат. зб. / Держ. ком. стат. України. — К., 2013. — 269 с.

14. Транспортна стратегія України до 2020 року [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010- %D1 %80

15. Шинкаренко, В.Г Формирование стратегии развития автотранспортного предприятия [Текст] : монографія / В.Г. Шинкаренко, О.П. Левченко. — Харьков: ХНАДУ, 2009. — 166 с.

***Материал поступил в редакцию 26.08.2014.***

# Совершенствование классификации расходов маркетинговой деятельности с учетом потребностей учета и анализа

**Лукан Александра Михайловна,**
*аспирант кафедры теоретической и прикладной экономики*
*Прикарпатского национального университета им. В. Стефаника*
*(г. Ивано-Франковск, Украина)*

**В статье проанализированы и систематизированы основные признаки классификации затрат маркетинговой деятельности предприятия. Исследованы пути совершенствования классификации маркетинговых затрат и предложены собственные направления совершенствования. В частности расходы маркетинговой деятельности следует классифицировать по признакам, которые сгруппированы в соответствии с целями финансового и управленческого учета и анализа эффективности затрат на проведение маркетинговых мероприятий. Приведены перспективные направления проведения исследований в области учета и анализа эффективности затрат маркетинговой деятельности.**

**The basic signs of classification of charges of marketing activity of enterprise are analysed and systematized in the article. The ways of improvement of classification of marketing charges are investigational and own directions of improvement are offered, in particular, the charges of marketing activity it follows to classify on signs that is grouped in accordance with the aims of financial and administrative account and analysis of efficiency of charges on realization of marketing measures. Perspective directions of realization of researches are driven to industry of account and analysis of efficiency of marketing charges.**

В современных условиях хозяйствования маркетинг является неотъемлемой составляющей деятельности хозяйствующего субъекта. Для проведения маркетинговых мероприятий предприятие несет расходы, которые в условиях экономического кризиса необходимо рационализировать. Для эффективного планирования и контроля затрат на маркетинг первоочередной задачей является разработка их классификации, способной максимально удовлетворить информационные потребности учетчиков, менеджеров и аналитиков предприятия.

Классификация маркетинговых затрат играет важную роль, поскольку она обеспечивает систематизацию данных о расходах маркетинговой деятельности, определяет основные направления организации бухгалтерского учета, планирования контроля и анализа по проведению маркетинговых мероприятий в целом.

Проблемы классификации расходов маркетинговой деятельности предприятия исследовали как отечественные, так и зарубежные ученые: Ф. Ф. Бутынець, С. Ф. Голов, В. А. Дерий, З. В. Задорожный, Н. Т. Билуха, М. С. Пушкарь, В. В. Сопко, О. А. Маврина, Дэвид Д. Рейбштейн, Ф. Котлер, И. С. Лях, Т. Е. Сарапова, М. А. Окландер, Н. К. Моисеева, Т. В. Данько, В. Г. Герасимчук и др. Отдавая должное научным наработкам, в экономической теории наблюдается отсутствие четкой классификации расходов маркетинговой деятельности, что затрудняет на практике идентификацию данных расходов, их учет и анализ.

На сегодняшний день ученые-экономисты приводят много классификационных признаков расходов маркетинговой деятельности (табл. 1).

Из проведенного нами исследования можно сделать вывод, что в теории экономики существует наработанная классификация расходов маркетинговой деятельности, однако на практике возникают проблемы идентификации данных расходов с целью их учета и анализа эффективности. Стоит отметить, что на сегодня существуют отдельные наработки ученых с целью уточнения современных подходов к классификации маркетинговых расходов предприятия, в частности Т. В. Данько и М. В. Воликова [3] предлагают за классификационный признак принять цель классификации маркетинговых затрат. Для оценки

**Таблица 1** — Направления классификации расходов маркетинговой деятельности

| № п/п | Классификационные признаки | Виды расходов |
|---|---|---|
| 1. | По отношению к объему производства [4, 6, с. 94] | – постоянные — расходуются независимо от величины продаж<br>– переменные — зависят от величины продаж<br>– частично переменные — в короткий период являются постоянными |
| 2. | По способу отнесения на себестоимость [8, с. 171–172] | – прямые — расходы, которые могут быть прямо отнесены на соответствующий маркетинговый объект<br>– косвенные расходы, которые нельзя отнести к объекту распределения<br>– общие косвенные затраты — затраты на создание имиджа, деловой репутации предприятия, бренда и проведение исследований |
| 3. | По месту возникновения [5, с. 271] | – внешние — расходы сторонних организаций<br>– внутренние — расходы отдела маркетинга предприятия и других структурных подразделений |
| 4. | По отношению к маркетинговым кампаниям [5, с. 271] | – основные расходы (составляют основной бюджет маркетинговых кампаний) — расходы на осуществление отдельных кампаний<br>– вспомогательные расходы (расходы вспомогательного бюджета) — затраты, которые обеспечивают осуществление маркетинговых кампаний |
| 5. | По степени сменности и возможности их контроля [6, с. 94] | – контролируемые переменные расходы (расходы на продажу)<br>– контролируемые постоянные расходы (реклама, НИОКР)<br>– неконтролируемые переменные расходы (затраты на производство)<br>– неконтролируемые постоянные расходы (часть общих расходов) |
| 6. | По времени окупаемости [12] | – затратные расходы — эти расходы отражены в маркетинговом бюджете, составленном в соответствии с текущей маркетинговой деятельностью предприятия<br>– инвестиционные затраты — это затраты на стратегическую маркетинговую деятельность |
| 7. | По функциям маркетинга [9, с. 94] | – расходы на анализ маркетинговой среды<br>– расходы на разработку товарной и ценовой политики<br>– расходы на сбыт<br>– расходы на продвижение |
| 8. | По времени возникновения и включения в себестоимость [3] | – текущие<br>– расходы будущих периодов |
| 9. | По степени проявления [8, с. 173] | – явные<br>– неявные (или так называемые расходы упущенной выгоды) |
| 10. | По обычным статьям и функциональные расходы [1, с. 78] | – заработная плата, аренда, реклама, страхование<br>– управление маркетингом, персональная продажа, маркетинговые исследования |

*Источник*: систематизировано автором на основе [1, 3–6, 8–9, 12]

эффективности затрат авторы считают необходимым разделять маркетинговые расходы на инвестиционные и расходные, с целью принятия решений — на постоянные и переменные, для расчета доходности — на прямые и косвенные, для анализа — на затраты будущего периода и текущие. Для усовершенствования классификации расходов маркетинговой деятельности предприятия считаем необходимым сгруппировать классификационные признаки в соответствии с их финансовым и управленческим учетом и анализом маркетинговых затрат в целом (рис. 1).

Маркетинговые расходы на отечественных предприятиях учитываются не только на предусмотренном счете 93 «Расходы на сбыт» в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами Украины [10, 11]. В частности, Г. Н. Давыдов и И. Б. Млынко [2, 7] отмечают, что кроме указанного счета затраты на маркетинговую деятельность учитываются на следующих счетах бухгалтерского учета: 13 «Амортизация», 20 «Запасы», 23 «Производство», 39 «Расходы будущих периодов», 47 «Обеспечение предстоящих расходов и платежей», 63 «Расчеты с поставщиками и

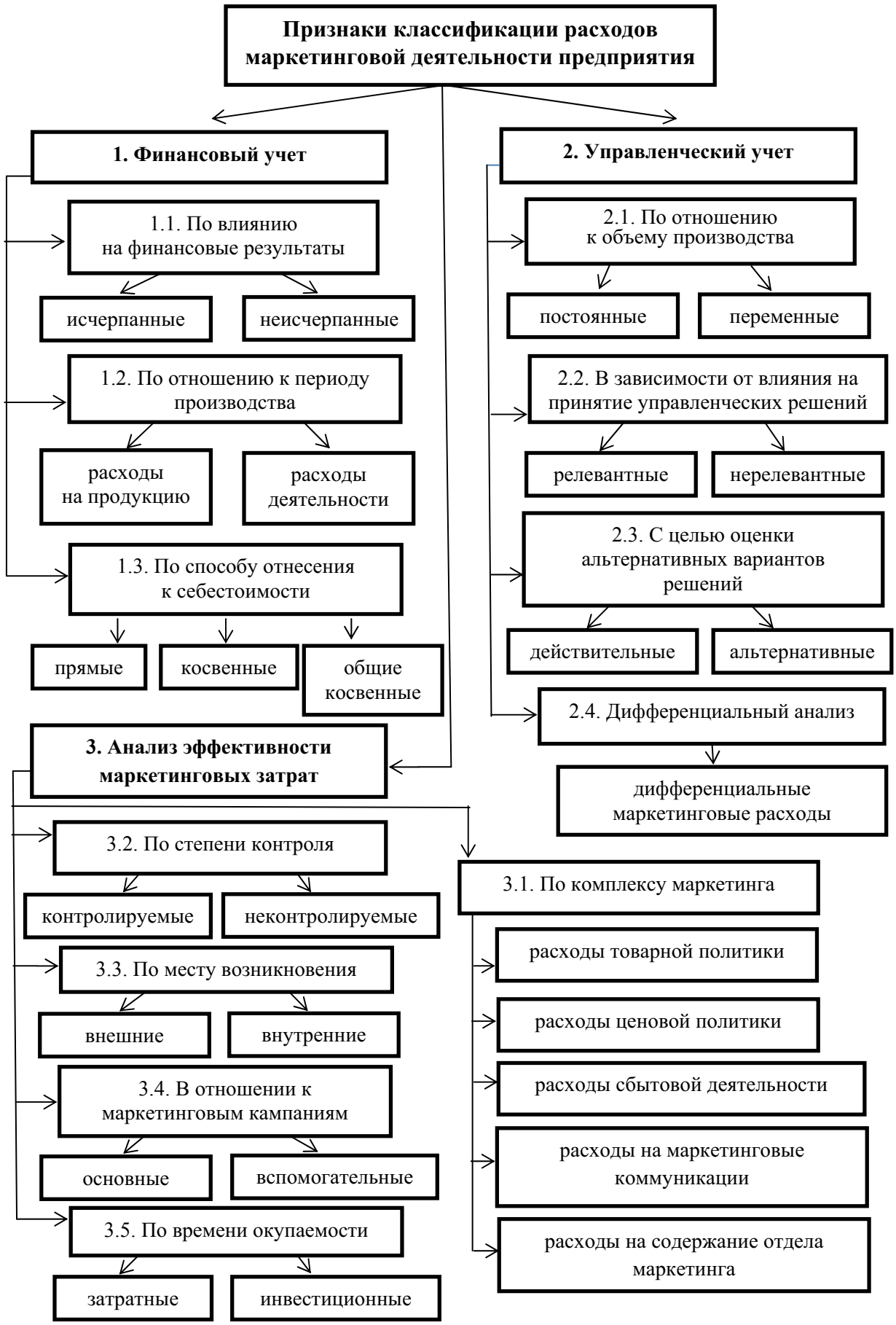



**Рис. 1** — Классификация затрат маркетинговой деятельности предприятия [собственная разработка]

подрядчиками», 64 «Расчеты по налогам и платежам», 65 «Расчеты по страхованию», 92 «Административные расходы» и на субсчете 941 «Расходы на исследования и разработки».

Таким образом, в целях финансового учета, по нашему мнению, расходы маркетинговой деятельности целесообразно классифицировать по следующим признакам:

1. По влиянию на финансовые результаты деятельности предприятия:

– исчерпанные маркетинговые расходы — это расходы, понесенные маркетинговой деятельностью для получения дохода в отчетном периоде (например, расходы на рекламные мероприятия, эффект от которых увеличил объем реализации продукции, и доход в отчетном периоде соответственно);

– неисчерпанные маркетинговые расходы — расходы маркетинга, доход от которых ожидается в будущих периодах (стоимость закупленных производственных запасов для маркетинговых мероприятий, которые еще не использованы).

2. По отношению к периоду производства:

– расходы на продукцию — маркетинговые расходы, которые включаются в себестоимость произведенной продукции (расходы на исследование рынка, упаковка и т. п.);

– расходы деятельности — маркетинговые расходы, которые не включаются в себестоимость продукции и относятся к расходам того периода, в котором они были осуществлены (расходы на создание имиджа).

3. По способу отнесения к себестоимости: прямые, косвенные и общие косвенные расходы.

В соответствии с целями управленческого учета расходы маркетинговой деятельности следует классифицировать по следующим признакам:

1. По отношению к объему производства: постоянные и переменные. Мы разделяем мнение Дэвида Д. Рейбштейна по составу постоянных и переменных затрат маркетинговой деятельности. К постоянным затратам на маркетинг Дэвид Д. Рейбштейн включает [4]:

– заработную плату и поддержку торгового персонала;

– расходы на основные рекламные кампании, включая производственные затраты;

– расходы на маркетинговый персонал;

– расходы на материалы для стимулирования сбыта, такие как: средства продажи в торговых точках, изготовление купонов, а также издержки обращения;

– скидки за совместную рекламу, основанные на продажах прошлого периода.

К переменным расходам маркетинга, по мнению Дэвида Д. Рейбштейна, относятся [4]:

– комиссионные с продаж, выплачиваемые торговому персоналу, брокерам или представителям предприятия-изготовителя;

– премии за продажи, которые зависят от целевых показателей сбыта;

– скидки с фактурной цены и скидки по достигнутым результатам, которые взаимосвязаны с текущим объемом продаж;

– средства предварительной оплаты (если они включены в смету расходов на стимулирование сбыта);

– скидки за местные рекламные кампании, которые проводятся розничными торговцами, но возмещаются головной компанией, и скидки за совместную рекламу, основанные на текущих продажах.

2. В зависимости от влияния на принятие управленческих решений:

– релевантные — это маркетинговые расходы которые могут быть изменены в результате принятого решения;

– нерелевантные — затраты маркетинга, не зависящие от принятого управленческого решения. Например, если предприятие планирует провести рекламную кампанию собственными силами, то релевантными маркетинговыми затратами будут расходы, связанные с выбором вида средства рекламирования (буклеты, листовки, выставки и ярмарки, реклама по почте и т. п.). К нерелевантным маркетинговым затратам будут относится расходы на заработную плату сотрудников отдела маркетинга, которые организовывают и проводят рекламную кампанию предприятия.

3. С целью оценки альтернативных вариантов решений:

– действительные — расходы маркетинговой деятельности, требующие уплаты средств;

– альтернативные — это упущенная выгода от маркетинговой деятельности, когда выбор одного маркетингового мероприятия требует отказаться от альтернативного решения.

Следует отметить, что в управленческом учете с целью принятия решений большую роль играет дифференциальный анализ, т. е. принимая любое решение, нужно оценить расходы и выгоду. Поэтому считаем необходимым в управленческом учете выделять также дифференциальные маркетинговые расходы, составляющие разницу между альтернативными решениями по маркетинговой деятельности предприятия.

Для анализа уровня эффективности маркетинговых затрат данные расходы целесообразно классифицировать следующим образом:

1. По комплексу маркетинга:
– расходы товарной политики;
– расходы ценовой политики;
– расходы сбытовой деятельности;
– расходы на маркетинговые коммуникации.

К расходам товарной политики относятся: расходы на проведение маркетингового исследования внешней и внутренней среды; расходы, связанные с разработкой новой продукции; расходы на улучшение качества существующей продукции и т. п.

К расходам ценовой политики относятся расходы, непосредственно связанные с методикой формирования ценовой стратегии предприятия.

К расходам на сбыт относятся расходы, связанные с осуществлением процессов реализации продукции: расходы на тару и упаковочные материалы; расходы на перевозку продукции потребителю; расходы на погрузочно-разгрузочные работы; расходы, связанные с нахождением товара в пути; расходы по страхованию грузов; грузовые сборы; расходы на оплату услуг торговых посредников и другие виды расходов.

К расходам на маркетинговые коммуникации следует относить расходы, связанные с продвижением продукции: расходы на проведение рекламных мероприятий; на стимулирование продаж; на разработку и проведение мероприятий по PR; на персональную продажу; на прямой маркетинг; на участие в торговых выставках и ярмарках; на проведение рекламных мероприятий на месте продажи и т. п.

В рамках данного классификационного признака из общей совокупности маркетинговых затрат следует также выделять расходы, связанные с содержанием отдела маркетинга на предприятии (расходы на связь, на содержание помещений, оборудования и т. п.).

2. По степени контроля: контролируемые и неконтролируемые.

К контролируемым расходам маркетинговой деятельности относятся расходы, которые регулируются руководителем (работником) отдела маркетинга. Неконтролируемые затраты — это затраты маркетинговой деятельности, на которые руководитель не может влиять и регулировать.

3. По месту возникновения: внешние и внутренние.

4. По отношению к маркетинговым кампаниям: основные, вспомогательные.

5. По времени окупаемости: затратные, инвестиционные.

К затратным принадлежат расходы, понесенные на тактические маркетинговые мероприятия. В свою очередь, инвестиционные расходы — это долгосрочные затраты предприятия на осуществление маркетинговой деятельности с целью получения прибыли.

Перспективными направлениями проведения исследования в области учета и анализа затрат маркетинговой деятельности являются: определение номенклатуры статей расходов маркетинга; совершенствование модели маркетинга в учетном аспекте; исследование роли маркетинговой информационной системы в учетно-аналитическом обеспечении управления затратами маркетинговой деятельности.

Таким образом, учитывая положительные аспекты совершенствования классификации маркетинговых затрат, возможно по-новому подойти к планированию структуры бюджета маркетинга на предприятии и идентифицировать расходы маркетинговой деятельности с целью их учета, принятия управленческих решений и анализа эффективности маркетинговых затрат на предприятии.

**Литература**

1. Герасымчук, В. Г. Маркетинг : теорія і практика : [навч. пос.] / В. Г. Герасымчук // Економічні науки. — К. : Вища школа, 1994. — 327 с.

2. Давидов, Г. М. Облікова політика : навчальний посібник / Г. М. Давидов ; за ред. Г. М. Давидова. — К. : Знання, 2010. — 479 с. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1584072045997/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblikova_politika_-_davidov_gm. — Дата доступу : 04.03.2014.

3. Данько, Т. В. Аналіз уточнення сучасних підходів до класифікації маркетингових затрат підприємства / Т. В. Данько, М. В. Волікова // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2012_16/statia/17danko.pdf. — Дата доступу : 27.08.2014.

4. Рейбштейн, Дэвид Д. Расходы на маркетинг : совокупные, постоянные и переменные / Дэвид Д. Рейбштейн // [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.elitarium.ru/2010/06/02/raskhody_na_marketing.html. — Дата доступа : 27.08.2014.

5. Лях, І. С. Методологічні засади формування маркетингового бюджету підприємства / І. С. Лях // Науково-технічний збірник «Комунальне господарство міст». — 2011. — № 98. — С. 269–274.

6. Мавріна, О. А. Поняття і предметний діапазон витрат на маркетинг / О. А. Мавріна // Вісник Хмельницького національного університету. — № 5. — Т. 3. — 2009. — С. 91–95.

7. Млинко, І. Б. Місця відображення маркетингових витрат в системі бухгалтерської звітності вітчизняних підприємств / І. Б. Млинко // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. — 2012. — Вип. 9 (2). — С. 418–424.

8. Моисеева, Н. К. Управление маркетингом : теория, практика, информационные технологи : [учеб. пос.] / Н. К. Моисеева, М. В. Конышева ; под ред. Н. К. Моисеевой. — М. : Финансы и статистика, 2002. — 304 с.

9. Окландер, М. А. Проблеми формування маркетингової системи країни / М. А. Окландер. — К. : Наукова думка, 2002. — 168 с.

10. П(С)БО 16 «Витрати», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 19.01.2000 р. № 27/4248 // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00. — Дата доступу : 28.08.2014.

11. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. № 291 // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99. — Дата доступу : 28.03.2014.

12. Сарапова, Т. Е. Формирование системы оценки эффективности маркетинговой деятельности на промышленных предприятиях : дис. … канд. экон. наук : 08.00.05 / Т. Е. Сарапова. — Пенза, 2002.

***Материал поступил в редакцию 09.09.2014.***

# Особенности формирования креативного менеджмента в инновационной экономике

**Сенчушкин Владимир Васильевич,**
*кандидат экономических наук, доцент кафедры управления Частного института управления и предпринимательства (г. Минск, Беларусь)*

Важнейшая цель социально-экономического развития Республики Беларусь на ближайшие годы и перспективу — дальнейшее повышение благосостояния и уровня жизни населения в условиях неблагоприятных тенденций развития мировой экономики, возрастания проблем экономического, экологического и политического характера. Эти и другие проблемы порождают множество сопутствующих вопросов: как сохранить преемственность целей и приоритетов социально-экономического развития, которые были сформулированы и реализовывались в предыдущие годы.

Среди важнейших направлений достижения поставленных целей по-прежнему следует считать инновационный характер развития национальной экономики, базирующейся, прежде всего, на активном росте человеческого потенциала, высокой организационной культуре предприятий и субъектов хозяйствования и формировании инновационной культуры, адекватной уровню высоких технологий. Ключевым фактором повышения конкурентоспособности и эффективности любых производственно-коммерческих и, особенно, внешнеэкономических структур становится образованность, интеллектуальный и креативный потенциал работников всех уровней управления и руководителей высших уровней.

Будущее внешнеэкономическое и внутреннее соперничество хозяйствующих субъектов будет состязанием организационных, технологических и инновационных культур, достигнутыми предприятиями. Общая культура предприятия, система ее внутренних ценностей проявится в будущем не только как фактор научно-технического прогресса, но и как фактор социального развития общества, повышения уровня творческого потенциала любого руководителя, специалиста, работника. Следовательно, управление процессами формирования, становления и развития творческой личности должно стать важным направлением развития современного менеджмента — креативного менеджмента. Это связано с внедрением в учебный процесс таких новых дисциплин, как «Психология творчества», «Методы поиска новых идей», «Креативный менеджмент». Учитывая высокую неопределенность состояния внешней среды в будущем, целесообразно в разделе «Функции планирования и прогнозирования» уделить внимание вопросам применения интуиции и опыта в управлении.

Возрастающая интернационализация и интеграция рынков, сокращение жизненных циклов товаров и услуг, быстрая смена и старение технологий, необходимость постоянной инновационной деятельности и изменчивость окружающего мира все больше утверждают не стационарный, линейный, характер изменения внутренней и внешней среды, а резкий, скачкообразный, стохастический тип развития. Именно эти обстоятельства являются причиной того, что за последние годы ни разу не совпал прогноз по главному обобщающему показателю социально-экономического развития страны — росту реального ВВП. Как отмечает К. В. Рудый, «проблема реальности годовых прогнозов не только не в предсказуемости мировых рынков, но и качестве наших прогнозов» [1].

В порядке обсуждения и обмена опытом рассмотрим структуру и содержание курса «Креативный менеджмент», который читался автором в Институте управления и предпринимательства по собственной программе. Содержание курса включало следующие темы:

– «Сущность, цели и задачи креативного менеджмента»;

– «Становление и развитие творческой личности»;

– «Творческая деятельность: виды, этапы, показатели оценки»;

– «Системные методы анализа творческих проблем»;

– «Методы рационализации и активизации творческой деятельности»;

– «Внутренняя и внешняя творческая среда менеджера»;

– «Психологические барьеры на пути творческой активности и инновационной деятельности»;

– «Зарубежный и отечественный опыт организации и стимулирования реализации творческого потенциала»;

– «Обучение творчеству и креативный самоменеджмент: методы поиска новых идей, пути и проблемы их реализации»;

– «Типология стилей и особенности руководства творческой организацией, малой группой»;

– «Ролевые функции инновационно-креативной команды».

Предполагается, что потенциальные слушатели курса «Креативный менеджмент» в достаточной степени знакомы с основами теории и практики менеджмента, основами предпринимательской деятельности, экономикой и организацией производственно-коммерческой (отраслевой) деятельности. В зависимости от состава слушателей возможны изменения в структуре курса, включающие краткую характеристику Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь, организацию малого наукоемкого (венчурного) предпринимательства, правовое обеспечение инновационно-креативной деятельности и др.

Рассмотрим некоторые социально-психологические аспекты управления инновационно-креативной деятельностью. В частности, особенности стиля руководства, ролевые функции инновационно-креативной команды, социально-психологические проблемы на пути творческих идей и инноваций. Как известно, стиль руководства — это совокупность устойчивых методов, приемов и способов воздействия руководителя на деятельность коллектива и его членов.

Различают автократический, либеральный и демократический стили руководства. Руководитель творческого коллектива, как никто другой в своей работе, должен использовать и постоянно совершенствовать разнообразный арсенал психологических методов воздействия на починенных: побуждение, мотивацию, убеждение, поддержку, увещевание и в самых крайних случаях принуждение. Отметим, что знание личностных качеств, индивидуальных особенностей подчиненных в творческой группе позволяет руководителю более эффективно организовать работу, повысить уровень творческой атмосферы, обеспечивать высокий уровень взаимопонимания и взаимоподдержки. Результаты исследования стиля деятельности 17 российских руководителей научно-исследовательских и научно-технических подразделений прикладного НИИ физико-химического профиля показали, что среди достоинств руководителя, вызывающих признание и уважение, названы:

– глубокие профессиональные знания, эрудированность, компетентность — 61 %;

– демократический стиль работы — 78,5 %;

– автократический стиль работы — 10,6 %;

– либеральный стиль работы — 10,9 %.

Анализ полученных данных показывает, что руководители с демократическим стилем более обоснованно подходят к распределению работы, учитывают индивидуальные особенности сотрудников, реакцию на замечания и советы, благодаря чему более полно используется их творческий и деловой потенциал. На этой основе и возникает высокая степень удовлетворенности сотрудников характером выполняемой работы (70,9 %). При автократическом стиле довольны работой 34,0 %, а при либеральном — 52,1 % [5, с. 328–329].

Следует отметить, какие качества наиболее важны для руководителя творческой группы, с выполнением каких «ролевых» функций связана эффективность его деятельности: руководитель-организатор или руководитель-творец. Как показали результаты исследований, вариант «или» здесь неуместен: наиболее эффективные руководители выполняют в своих подразделениях как творческие функции, так и организационные [2–3]. Тем не менее существует определенная закономерность: чем сложнее решаемая проблема, тем сложнее становится организационная структура, тем большее значение приобретают авторитет и организаторские способности руководителя.

Несомненно, что современный руководитель креативного типа должен быть лидером, а не погонщиком. Кроме того, большой объем знаний руководителя еще не определяет как таковой потенциал эффективности руководства. Важны не только сами знания, но и умение их использовать, умение видеть перспективу. Отрицательно сказывается на деятельности творческой группы выполнение руководителем только оппонентских, контрольных или исполнительских функций. Замечено, что руководители малоэффективных коллективов, как правило, являются в своей группе основными носителями роли «критика». Напротив, уровень управления повышается, если эту роль берет на себя не руководитель, а один из

членов творческой группы. То же самое можно сказать о достаточно частом выступлении руководителя в роли исполнителя, хотя это не значит, что руководитель должен избегать черновой работы [4]. В связи с этим целесообразно рассмотреть наиболее характерные ролевые функции руководителя и его команды (подчиненных) в процессах управления инновационно-креативной деятельностью.

В условиях специализации и кооперации любой творческой деятельности в научно-исследовательских, проектно-конструкторских и производственных коллективах появляются работники, занимающие разные «ролевые» позиции в креативной деятельности или в инновационном процессе. Остановимся более подробно на некоторых из них. Очевидно, что самой яркой творческой фигурой является «генератор идей», или «основной инициатор»: он динамичен, быстро схватывает передовое, новое; обладает качествами системного аналитика, оперативно реагирует на неструктуризованные и перспективные проблемы; эффективно стимулирует творческую деятельность других; честолюбив, обладает широкой эрудицией и острым умом творческого аналитика.

Далее следует «оппонент», который выступает в роли критика выдвинутой идеи, гипотезы, подвергая ее всестороннему анализу, выявляя наиболее слабые, уязвимые места. Если критика носит доброжелательный, конструктивный характер, то оппонент играет роль своего рода консультанта, особенно на первых стадиях формулировки проблем, научных гипотез, идей и альтернативных решений.

Примечательной, ответственной личностью в творческом коллективе является «организатор» (координатор), который берет на себя организационно-управленческие функции, обеспечивая согласование усилий всех членов коллектива с целью доведения идеи до практической реализации.

Часть подчиненных берет на себя исполнительные функции. Их можно условно разделить на две группы. Творческий исполнитель всегда учитывает пределы своих возможностей и не берется за проблемы, которые не в состоянии решить. Ему могут делегировать часть своих полномочий руководители креативных процессов, генераторы идей и организаторы, ибо он способен воплощать в жизнь плохо оформленные или сформулированные идеи других. Рядовой исполнитель — это работник принимающий непосредственное участие в реализации идеи. От данной категории исполнителей требуется добросовестное, ответственное, своевременное и качественное выполнение порученной работы.

На заключительном этапе творческого процесса многое зависит от энергичности и напористости, деловитости и предприимчивости «внедренца». Он не менее важная фигура, чем «организатор», порой далек от передового фронта творческих дискуссий, но исключительно полезен в доведении идеи до практической реализации.

Конечно, предложенная дифференциация не всегда отражает распределение функций среди членов творческой группы. Часто в одном лице выступает исполнитель многих ролей, и в значительной мере это относится к формальному руководителю коллектива, а в гибкой матричной структуре управления часть функций выполняет руководитель проекта, поскольку формирование такой творческой группы носит временный характер. В любом случае оптимальным распределением ролевых функций может являться такой вариант, в котором в каждой роли, во-первых, существует ярко выраженный лидер, а во-вторых, когда каждый член творческой команды в полной мере и с высокой ответственностью выполняет свои функции. Напротив, группа, где нет ни задающего тон «генератора идей», ни ярко выраженного критика, где каждый член творческой группы занимается всем понемногу, как правило, нежизнеспособна и малоэффективна.

**Литература**

1. Помощник Лукашенко : Годовые прогнозы надо периодически корректировать // БелаПАН [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://naviny.by/rubrics/economic/2014/02/06/ic_news_113_431861/.

2. Леонтьев, А. Н. Психология руководителя / А. Н. Леонтьев. — М. : Наука, 1996. — 576 с.

3. Журавлев, А. А. Стиль современной психологии управления / А. А. Журавлев. — М. : Экономика, 1994. — 322 с.

4. Уткин, Э. А. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / Э. А. Уткин. — М. : Зерцало, 1998. — 492 с.

5. Урбанович, А. А. Психология управления : учеб. пособие / А. А. Урбанович. — Минск : Харвест, 2004. — 640 с.

***Материал поступил в редакцию 12.09.2014.***

# Совершенствование оценки деловой активности организаций оптовой торговли

**Шкелёнок Павел Петрович,**
*магистр экономических наук, аспирант кафедры финансов и финансового менеджмента Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)*

**В статье рассматриваются вопросы оценки деловой активности, приводятся различные трактовки ее сущности. Выделяются основные показатели деловой активности, рассматриваются этапы анализа и политики управления.**

**The article reveals the evaluation of business activity and different interpretations of its essence. The main key indicators of business activity, considered stages of analysis and policy management are provided in the article.**

В условиях современной экономики одним из важнейших факторов повышения эффективности оптовой торговли является совершенствование механизма управления деловой активностью, конечной целью которого является повышение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Уровень деловой активности является важнейшим показателем эффективного управления ресурсами: финансовыми, материальными, трудовыми и при этом непосредственно влияет на финансовые результаты, на показатели рентабельности, финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности и конкурентоспособности.

Актуальность данной проблемы подтверждается тем, что в настоящее время многие субъекты хозяйствования не смогли выработать эффективную политику управления деловой активностью. Это приводит к сбоям в реализации товаров вследствие недостатка оборотных средств, с одной стороны, и к появлению бездействующих текущих активов, расходов, связанных с избыточными запасами, — с другой. В конечном итоге нерациональное управление обусловливает значительное сокращение прибыли, снижение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Оптовая торговля накапливает на своих складах определенные товарные ресурсы и снабжает ими предприятия розничной торговли, общественного питания, промышленности, других отраслей национальной экономики. В условиях формирования и развития рыночных отношений оптовая торговля должна активно способствовать увеличению объема производства, успешному развитию розничной торговли, общественного питания, других отраслей, более полному удовлетворению потребностей населения в товарах народного потребления, поэтому вопросы управления деловой активностью стоят здесь наиболее остро.

Вопросами управления деловой активностью хозяйствующих субъектов занимались многие исследователи. Среди авторов, исследовавших эти вопросы можно выделить следующих: А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, С. М. Пястолов, Г. Е. Кобринский (количественная оценка деловой активности) [1, 6], Н. А. Никифорова, О. В. Ефимова, М. В. Мельник, Е. С. Стоянова (показатели оборачиваемости) [4], В. В. Бочаров, Д. А. Ендовицкий (качественные показатели оценки деловой активности), В. В. Ковалёв, О. Н. Волкова (методика оценки, способы и инструменты управления) и т. д. [2]

Информационной базой для анализа деловой активности является бухгалтерская (финансовая) отчетность организации.

В литературе существуют различные подходы к понятию деловая активность.

Так, В. В. Ковалев определяет деловую активность как спектр усилий направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда,

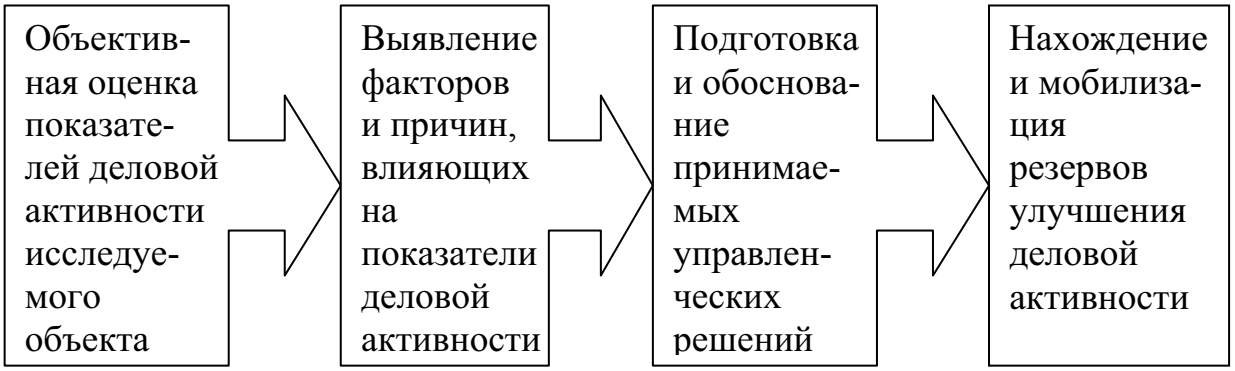



**Рис. 1** — Основные этапы анализа деловой активности

*Источник*: собственная разработка на основе [1]

**Таблица 1** — Основные коэффициенты оборачиваемости при исследовании деловой активности

| Коэффициенты оборачиваемости | Расчет |
|---|---|
| Коэффициент оборачиваемости активов | Выручка от реализации товаров / Среднегодовая стоимость оборотных активов |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств | Выручка от реализации товаров / Среднегодовая сумма оборотных средств |
| Коэффициент оборачиваемости готовой продукции, товаров | Выручка от реализации товаров / Среднегодовая стоимость готовой продукции, товаров |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных фондов | Выручка от реализации товаров / Среднегодовая стоимость основных средств |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | Выручка от реализации товаров / Среднегодовая величина дебиторской задолженности |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | Выручка от реализации товаров / Среднегодовая величина кредиторской задолженности |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | Выручка от реализации товаров / Средняя стоимость собственного капитала за период |

*Источник*: собственная разработка на основе [1, 3]

капитала. Некоторые авторы заменяют сущность деловой активности показателями ее характеризующими. Так, О. В. Ефимова и М. В. Мельник в качестве анализа деловой активности иллюстрируют операционный цикл хозяйствующего субъекта. Другие определяют ее как текущую производственную и коммерческую деятельность компании. Н. А. Никифорова отмечает, что деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств.

На наш взгляд, деловая активность предприятия — это совокупность экономических и управленческих действий, направленных на экономический рост в целях повышения конкурентоспособности предприятия, т. е. это результативность и эффективность его деятельности.

Анализ и оценка деловой активности осуществляется на качественном и количественном уровнях [3]. Анализ на качественном уровне предполагает оценку деятельности предприятия по следующим критериям: деловая репутация предприятия, его конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей, широта рынков сбыта, торговая марка и др.

Количественные критерии деловой активности характеризуются системой абсолютных и относительных показателей. Среди абсолютных показателей можно выделить товарооборот, прибыль, величину оборотных средств, денежных потоков и др. К относительным — показатели оборачиваемости. Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости.

Центральным звеном управления деловой активностью является разработка эффективной политики управления оборотными средствами.

Политика управления оборотными средствами заключается в формировании необходимого объема и состава оборотных средств, рациона-

лизации и оптимизации структуры источников их финансирования. Ее разработка предполагает реализацию ряда этапов управления.

На первом этапе необходимо осуществить анализ оборотных средств предприятия в предшествующем периоде. Такой анализ предполагает рассмотрение динамики объема оборотных средств, используемых предприятием, их удельного веса в составе всего имущества, а также соотношения их основных элементов. Кроме того, изучается оборачиваемость отдельных видов оборотных средств и общей их суммы с использованием коэффициентов оборачиваемости, загрузки и длительности оборотных средств.

В процессе анализа устанавливается также общая продолжительность и структура операционного, финансового циклов предприятия; исследуются основные факторы, определяющие продолжительность этих циклов.

В процессе анализа определяется также рентабельность оборотных средств, исследуются определяющие ее факторы.

На данном этапе анализа рассматривается также состав основных источников финансирования оборотных активов, динамика их суммы и удельного веса в общем объеме финансовых ресурсов, инвестированных в эти активы; определяется уровень финансового риска, генерируемого сложившейся структурой источников финансирования оборотных средств.

Кроме того, при анализе необходимо учитывать различные направления использования заемного капитала. Традиционно принято считать, что долгосрочные кредиты и займы привлекаются для финансирования имущества долгосрочного пользования, а краткосрочные кредиты и займы — для формирования и пополнения оборотных средств. В то же время фактически долгосрочные заемные средства могут использоваться для финансирования оборотных активов, а краткосрочные заемные источники финансирования — внеоборотных активов. В частности, в составе долгосрочных обязательств могут быть отсроченные и пролонгированные краткосрочные кредиты, полученные на формирование оборотных активов. В результате реструктуризации долгов часть краткосрочных кредитов может быть переведена в состав долгосрочных. В свою очередь в составе краткосрочных обязательств отражается задолженность по кредитам, займам и лизингу, которая должна быть погашена в течение года, а также задолженность поставщикам и подрядчикам по приобретенным и строящимся объектам основных средств. На практике некоторые предприятия приобретают основные средства за счет краткосрочных кредитов банка.

Второй этап управления состоит в определении подходов к формированию оборотных средств предприятия. Теория финансового менеджмента рассматривает три подхода: консервативный, умеренный и агрессивный. Каждый из них отражает различные соотношения уровня эффективности их использования и риска.

Консервативный подход предусматривает полное удовлетворение текущей потребности во всех видах оборотных средств. Он предполагает создание их значительных резервов на случай непредвиденных осложнений в обеспечении товарами, ухудшения условий реализации товаров, задержки инкассации дебиторской задолженности, активизации спроса покупателей и т. п. В результате данного подхода минимизируются операционные и финансовые риски. Однако это отрицательно сказывается на эффективности использования оборотных средств — их оборачиваемости и уровне рентабельности.

Умеренный подход состоит в обеспечении удовлетворения текущей потребности во всех видах оборотных средств и создании нормальных страховых резервов на случай наиболее типичных сбоев в ходе операционной деятельности предприятия. В результате обеспечивается среднее для хозяйственных условий соотношение между уровнем риска и уровнем эффективности использования оборотных средств.

Агрессивный подход заключается в минимизации всех форм страховых резервов по отдельным видам оборотных средств. При отсутствии сбоев в ходе операционной деятельности такой подход обеспечивает наиболее высокий уровень эффективности их использования. Однако любые сбои в осуществлении нормального хода операционной деятельности, вызванные действием внутренних или внешних факторов, приводят к существенным финансовым потерям из-за сокращения объема реализации товаров [5, с. 237].

Третий этап предполагает оптимизацию объема оборотных средств. При этом с учетом результатов анализа оборотных средств в предшествующем периоде определяется система мероприятий по использованию резервов, направленных на сокращение продолжительности операционного, а в его рамках финансового циклов предприятия. Далее на основе избранного типа политики формирования оборотных средств, планируемого объема реализации товаров, а также имеющихся резервов сокращения продолжительности операционного цикла оптимизируется объем и уровень

отдельных видов оборотных средств. Средством такой оптимизации выступает нормирование их суммы и периода оборота.

На четвертом этапе формируются принципы финансирования отдельных видов оборотных средств. Эти принципы могут определять широкий диапазон подходов к финансированию оборотных средств — от крайне консервативного до крайне агрессивного. Далее на основе избранного подхода определяется оптимальная структура источников их финансирования с учетом оценки стоимости привлечения капитала и рентабельности собственных средств.

На пятом этапе разрабатываются мероприятия по повышению эффективности использования оборотных средств. При этом важно обеспечить необходимую степень их ликвидности. В целях поддержания достаточного уровня платежеспособности определяется доля оборотных средств в форме денежных средств и высоколиквидных активов с учетом объема и графика предстоящего платежного оборота. Кроме того, разрабатываются меры по повышению рентабельности оборотных средств. Оборотные средства должны генерировать определенную прибыль при их использовании. Вместе с тем, отдельные виды оборотных средств способны приносить предприятию прямой доход в процессе финансовой деятельности в форме процентов и дивидендов (финансовые вложения). Поэтому особого внимания заслуживает формирование эффективного портфеля краткосрочных финансовых вложений в результате использования временно свободного остатка денежных средств.

Также необходимо разработать меры по минимизации потерь оборотных средств. Все их виды в той или иной степени подвержены риску потерь. Так, денежные активы в значительной мере подвержены риску инфляционных потерь; краткосрочные финансовые вложения — риску потери части дохода в связи с неблагоприятной конъюнктурой финансового рынка, а также риску потерь от инфляции; дебиторская задолженность — риску невозврата или несвоевременного возврата, а также инфляционному риску.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что деловая активность — это совокупность действий, направленных на экономический рост в целях повышения конкурентоспособности предприятия.

Центральным звеном управления деловой активностью является разработка эффективной политики управления оборотными средствами.

Тщательно продуманное, рациональное управление оборотными средствами позволит повысить эффективность их использования, что в конечном итоге приведет к росту показателей деловой активности предприятия.

**Литература**

1. Кобринский, Г.Е. Финансы предприятий: курс лекций / Г.Е. Кобринский. — Гомель: УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины», 2003. — 358 с.

2. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 560 с.

3. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л.И. Кравченко. — 10-е изд. испр. — Минск: Новое знание, 2009. — 512 с.

4. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е.С. Стоянова [и др.]; под общ. ред. Е. С. Стояновой. — 6-е изд. — М.: «Перспектива», 2008. — 656 с.

5. Финансовый менеджмент: учебник / Е. И. Шохин [и др.]; под общ. ред. Е.И. Шохина. — М.: КНОРУС, 2008. — 480 с.

6. Шеремет, А.Д., Негашев, Е.В. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 250 с.

***Материал поступил в редакцию 10.09.2014.***

# Построение системы социально-экономических индикаторов оценки развития и качества жизни регионов

**Рассеко Юлия Юрьевна,**
*аспирант кафедры международного менеджмента*
*Белорусского государственного университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**Данная статья посвящена построению систем социально-экономических индикаторов оценки развития территорий и качества жизни. Автор обосновывает необходимость мониторинга и измерения показателей развития региона, сведения их в единую сбалансированную систему. В статье проводится ретроспективный анализ эволюции развития параметров оценки региональной среды в таких странах как США, Канада, Великобритания, освящена отечественная практика в этом направлении. Предложены необходимые и обязательные условия построения современной системы социально-экономических индикаторов оценки развития территорий и качества жизни.**

**This article is devoted to construction of systems of socio-economic indicators for the evaluation of development of territories and quality of life. The author substantiates the necessity of monitoring and measuring indicators of the region development information in a single coherent system. In the article there is a retrospective analysis of the evolution of the development parameters of the evaluation of the regional environment in such countries as USA, Canada, UK, consecrated the national practice in this direction. Necessary and mandatory conditions of building a modern system of socio-economic indicators for the evaluation of development of territories and quality of life.**

Необходимость получения объективной информации о развитии территорий становится все более актуальной. Рыночные отношения привели к «экономизации» деятельности местных органов власти и всего местного сообщества. Регионы, превратившиеся в самостоятельные субъекты экономической жизни, во все большей степени становятся реальными участниками экономического процесса, занимаются своим развитием. Целью местного социально-экономического развития ставится создание качественной городской среды, понимаемой в широком смысле как совокупность условий жизни населения и функционирования хозяйствующих субъектов на территории данного образования.

Для эффективного решения этой задачи в регионах необходимо объективно оценивать ситуацию в местной экономике и социальной сфере, учитывать наличные ресурсы, выявлять сильные и слабые стороны своей территории и в итоге принимать обоснованные управленческие решения (рис. 1). Реализация этой схемы невозможна без создания системы оценки, опирающейся на достоверную и систематизированную информацию.

Сегодня осуществляется комплекс мер по созданию правовой, организационной, налоговой и других составляющих среды функционирования предпринимательского сектора, по обеспечению эффективного расходования общественных ресурсов в городском хозяйстве и средств, направляемых на социальные цели. Между регионами развиваются конкурентные отношения в области привлечения инвестиций, перераспределении общественных финансовых средств, рабочей силы и т. д.

Повышается возможность местных властей проявлять самостоятельность в сфере собственного экономического развития, но, одновременно, и увеличивается их ответственность за принимаемые решения.

Не менее важное условие успешного социально-экономического развития — широкое участие общественности в этом процессе. При формировании стратегий и планов местного развития необходим учет мнений всех представителей местного сообщества, их участие в реализации про-

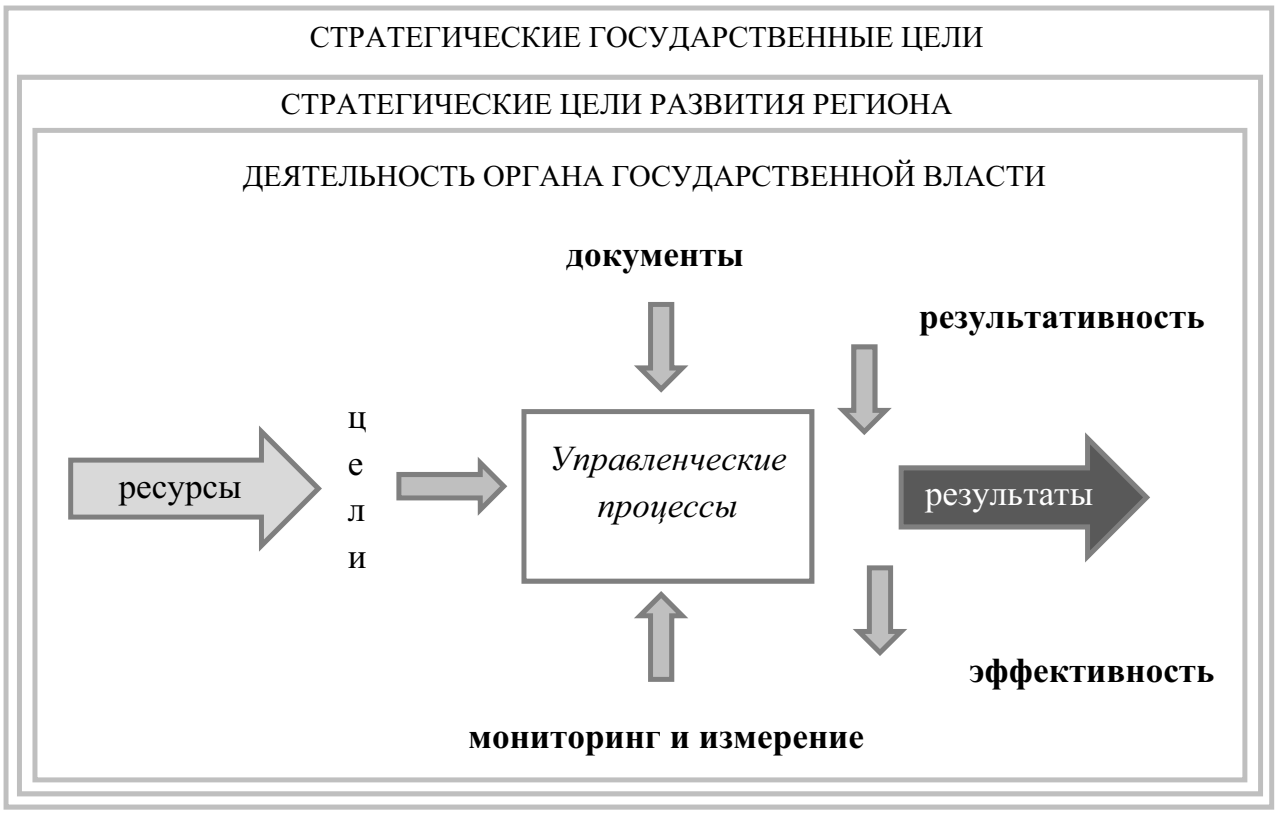



**Рис. 1** — Определение целей органа государственной власти

грамм, а также постоянный общественный контроль за исполнением принятых решений. Одно из основных условий такого участия — прозрачность деятельности местных властей, полнота и доступность информации для населения.

Расширяется потребность в информации о регионах и в различных организациях, круг интересов которых, так или иначе, связан с их проблематикой. К их числу относятся государственные организации, занимающиеся разработкой государственной региональной политики, научно-исследовательские, образовательные, консалтинговые, общественные организации, выполняющие широкий спектр работ по проблематике регионов — от разработки методологии до практического содействия в реализации преобразований на местном уровне.

Развитие региона на начальном этапе означает переход к новой, более эффективной процедуре планирования и управления территорией. Основная идея состоит в том, чтобы все текущее планирование в регионе, прежде всего бюджетное, производилось в соответствии со средне- и долгосрочными целями его социально-экономического развития. Для реализации этого соответствия первый этап разработки программ развития должен быть посвящен тщательному анализу социально-экономической ситуации в регионе.

Таким образом, выявилась необходимость в создании системы социально-экономических показателей положения и развития территорий, которая должна быть нацелена на статистическое сопровождение и обеспечение процессов социально-экономического развития, быть относительно несложной технически и, вместе с тем, давать объективную оценку реальности.

За рубежом рост внимания к проблеме разработки систем социально-экономических индикаторов для мониторинга условий общественного развития был отмечен уже в 1970-х годах. Чуть позднее стали появляться системы индикаторов, обновляемые на регулярной основе, в которых приводились результаты статистического анализа зависимостей между разными социально-экономическими индикаторами. Одновременно, начиная с середины 1970-х гг., за рубежом особое распространение приобрели исследования качества жизни в городах. В 1980-х и особенно в 1990-х гг. работа над созданием систем социально-экономических индикаторов продолжилась, в частности, на фоне роста интереса к проблеме создания качественных условий проживания в городах.

С 1994 г. в рамках Программы ООН по поселениям человека Un Habitat дан старт проекту Global Urban Observatory and Statistics, составной

частью которого является создание комплексной системы мониторинга социально-экономического развития городов мира, освещающей, помимо жилья, весь спектр проблем городской экономики и социальной сферы, включая состояние окружающей среды.

Активная деятельность в направлении создания международных систем городских индикаторов развернулась начиная с 1980-х гг. в Европе.

В 1989 г. была создана Европейская сеть городских исследований, объединившая в себе специалистов из стран ЕС в целях консолидации усилий по созданию единой базы индикаторов для анализа современного развития городов Европейского Союза и других регионов мира.

В США в рамках подготовки доклада к стамбульской конференции Хабитат II 1995 г. Департамент жилищного и городского развития США совместно с центром исследований городско развития при Государственном университете Ратгерс составил базу индикаторов по 77 американским городам и пригородам.

В 1990 г. был дан старт проекту NORDSTAT. Цель проекта — создать базу показателей для проведения сравнительной оценки развития городов пяти стран Северной Европы: Дании, Исландии, Норвегии, Финляндии, Швеции. Начиная с 1990-х гг., во многих странах мира стали интенсивно развиваться национальные системы мониторинга социально-экономического развития городов, муниципальных районов, округов и т. д.

В 1996 г. Федерацией канадских муниципалитетов разработана система индикаторов для измерения прогресса развития экономики и социальной сферы в городах Канады.

Разработки, во многом аналогичные канадской системе индикаторов получили распространение в других странах, особенно в США, где издается даже специальный бюллетень для специалистов в области разработки систем индикаторов городского качества жизни. Бюллетень издается с 1995 г. и в настоящее время выходит с квартальной периодичностью. В нем рассматриваются методические вопросы измерения специфических параметров состояния городской среды.

Среди большого разнообразия национальных систем мониторинга городского развития особо выделяется система, разработанная Департаментом транспорта, местного самоуправления и регионального развития Великобритании (DTLR). Эта система олицетворяет собой целый класс разработок в области мониторинга городского развития. Ее задача — с помощью специфического набора индикаторов дать оценку сложившейся в городе системы предоставления общественных услуг и тем самым оценить эффективность деятельности местных органов власти.

В развитых странах системы индикаторов городского развития носят более гуманитарную направленность, то есть разрабатываются обычно с большим акцентом на освещение качества городской среды проживания и в меньшей степени ориентированы на индикацию экономического прогресса. Это вовсе не означает, что экономического развитие слабо оценивается в европейских или американских системах индикаторов. Экономический прогресс в них измеряется с помощью более интегрированной статистики — показателя городского продукта, для расчета которого в городах развитых стран имеется достаточно полная информационная база, статистики занятости, индекса конкурентоспособности и т. д. При этом социальные и экологические аспекты качества жизни освещены, как правило, более детально. Особое внимание уделено оценке культурно-рекреационного потенциала города, комфортности климата и т. п.

В большинстве современных работ западных ученых, посвященных разработке систем индикаторов городского развития наметилась тенденция к построению определенной идеологической основы, предполагающей интерпретацию данной городской территории в качестве некоего конкурентного продукта, обладающего определенными преимуществами и недостатками, которые высвечиваются с помощью приведенного набора индикаторов.

В отечественной практике для оценки развития регионов применяется целая система индикаторов, всю совокупность которых классифицируют по различным группам. Чаще всего выделяют экономические, социальные, экологические, демографические, ресурсные группы.

К экономическим индикаторам относятся: экономический потенциал региона и его использование, объем и эффективность производства; состояние региональных рынков; инвестиционная активность; энергетическая и продовольственная безопасность; финансовое самообеспечение региона; налоговая нагрузка и наличие независимой налоговой базы для формирования местных бюджетов; показатели территориальной структуры, концентрации экономической деятельности, уровня диверсификации. Применяются также более частные индикаторы, характеризующие развитие отдельных отраслей. Примерами таких индикаторов могут быть объем промышленного производства, производство товаров народного

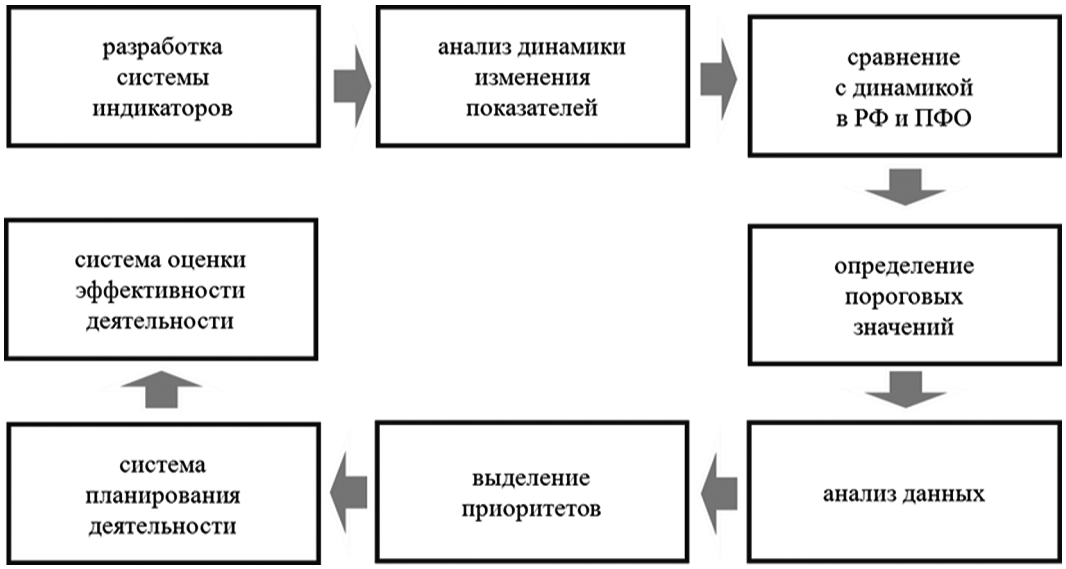



**Рис.2** — Методика построения интегральных индикаторов

потребления, валовые сборы сельскохозяйственных культур, реализация скота и птицы, объем подрядных строительных работ.

К социальным индикаторам относятся: уровень безработицы и занятости в регионе; динамика номинальных и реальных доходов; структура доходов и расходов; соотношение среднемесячного дохода и прожиточного минимума; потребление материальных благ и услуг; уровень развития инфраструктуры.

В составе экологических индикаторов можно выделить такие, как антропогенная нагрузка на территорию, уровень выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, состояние поверхностных водоемов и запасов сточных вод и др.

Демографические индикаторы — данные о количестве городского и сельского населения, о возрастной структуре, трудоспособном населении, уровне образования, плотности населения, сальдо миграции и т. д.

Важное значение имеют индикаторы, которые характеризуют наличие и использование ресурсов в регионе. Природные и трудовые ресурсы — это то, что качественно характеризует территорию. Использование ресурсов объединяет предприятия различных форм собственности, разной подчиненности, расположенных на данной территории. Диагностика и прогнозирование ресурсов региона позволяет местным органам принимать обоснованные управленческие решения по их рациональному использованию и обеспечению комплексного экономического и социального развития территории. Инфраструктуру можно рассматривать как третий основной вид ресурсов, совместно используемый всеми предприятиями, организациями на данной территории. Развитие инфраструктуры — непосредственная задача и прерогатива местных органов власти. Никто, кроме территориальных органов, не может заниматься определением рациональных направлений развития инфраструктуры региона. В настоящее время показатели развития инфраструктуры предусматриваются в различных разделах территориального прогноза, что затрудняет комплексное решение этих вопросов. Поэтому целесообразно выделить, как самостоятельный, раздел «Инфраструктура», объединяющий показатели развития социальной, производственной, экологической и рыночной инфраструктуры.

Столь большое количество самых различных индикаторов вызывает определенные трудности в обеспечении их надежной статистической базой, не позволяет делать обоснованную оценку уровня развития региона в целом, что необходимо органам управления и общественности при проведении классификации, определении уровня финансовой обеспеченности, решении других важных вопросов, связанных с доходами и условиями проживания населения. Поэтому на практике используют их ограниченное число, но наиболее важных, обобщающих [1].

При изучении отечественной и зарубежной практики построения системы индикаторов развития возникает острая необходимость внедрения единой оптимальной системы мониторинга территорий, результаты которого позволят эффективно, точечно реализовывать государственные стратегические цели, с привязкой к конкретному региону.

Для выстраивания такой сбалансированной системы необходимо придерживаться следующей методики (рис. 2).

В разработку методологии системы социально-экономических индикаторов оценки развития и качества жизни регионов включаются следующие основные этапы:

– идентификация явлений и процессов, подлежащих статистическому изучению, формулирование целей, ради которых должны быть исчислены те или иные показатели, определение типа данных, требующих разработки;

– определение содержания показателей;

– определение методов оценки показателей, процедур обработки первичных данных с целью получения обобщающих показателей;

– определение основных источников данных, необходимых для исчисления показателей.

Структурно рассматриваемая система социально-экономических показателей развития региона разворачивается в три уровня.

Первичные показатели — те, которые могут быть получены непосредственно из статистических источников. База первичных показателей служит основой для подготовки расчетных индикаторов.

Индикаторы — относительно несложные удельные и структурные показатели, получаемые расчетным путем из первичных показателей. Часть из них уже существует в официальных статистических материалах, часть представляет собой новые показатели.

Сводные индексы — небольшое число сложных индексов, характеризующих комплексные параметры, такие как качество жизни, состояние экономики, развитие человеческого потенциала и т. д.

Невозможно выстроить полноценную систему показателей без учета нижеследующих принципов:

– комплексный характер системы показателей. С учетом того, что регион рассматривается как единая система, показатели должны отражать ситуацию во всех сферах его экономики и социальной среды, находящихся как в прямом, так и в косвенном управлении (независимые предприятия и организации). Одновременно показатели системы, использующиеся для описания различных, но взаимосвязанных аспектов экономических и социальных процессов, должны быть методологически согласованы, опираться на единую концепцию, использовать единые определения и классификации;

– полнота охвата в сочетании с относительной простотой системы показателей. При разработке системы показателей целью является отражение широкого спектра экономических и социальных процессов, происходящих в регионах. В идеале качественная характеристика этих процессов требует сбора и обработки больших объемов информационных ресурсов, значительных сил и средств на их обработку. Однако на практике принятие решений по тем или иным управленческим вопросам часто осуществляется в условиях неполноты информации, недостатка времени на детальное информационное обеспечение, необходимости экономии средств и других ограничивающих факторов.

Поэтому, основываясь на практической деятельности необходимо найти ограниченное количество наиболее важных для каждой сферы городской жизни показателей (индикаторов), отражающих качественные процессы в экономике и социальной сфере. Использование ограниченного числа индикаторов позволит при относительно небольших усилиях организовать оперативный мониторинг (например, с периодичностью раз в квартал / раз в полгода / раз в год в зависимости от характера отслеживания первичных данных);

– возможность насыщения системы достоверной информацией и сопоставимость показателей во времени и пространстве. Система показателей должна быть реалистичной, то есть включать показатели, которые фактически могут быть насыщены информацией, причем на постоянной основе. Исключительно важное условие формирования системы показателей — сопоставимость показателей во времени и пространстве, необходимая как для отслеживания динамики социально-экономических процессов, так и для сопоставления регионов друг с другом, сравнений данных показателей со средними значениями по регионам, стране в целом, в других странах;

– возможность расширения пространственных и временных границ.

По мере накопления достаточного массива данных увеличивается возможность проводить аналитические исследования, включая прогнозные. С самого начала система должна ориентироваться не только на простое позиционирование территорий, но и на отслеживание динамики их развития. Ориентация на ее «динамический» характер остается в числе принципиальных установок. Важно еще раз отметить необходимость работы с отлаженной, стабильной информационной базой, которая обеспечила бы преемственность временных динамических рядов;

– открытость системы показателей для пользователя. Практика показывает, что прозрачность социально-экономических процессов во все большей мере становится одним из решающих усло-

вий для привлечения инвесторов, а также для эффективного использования региональных преимуществ. Открытие информации о регионе — существенный элемент маркетинговой программы;

– однозначная интерпретация показателей. Этот критерий является существенным условием сопоставимости показателей. Определения показателей и способы их расчета должны основываться на единой методологии.

Современные задачи, стоящие перед обществом и различными его институтами (государством, бизнесом), в той или иной степени корреспондируют с проблемой функционирования регионов, их социальным и экономическим развитием. Это и проблема динамики национального хозяйства, целостности страны, эффективности государства, социальной и экологической эффективности экономики, экологии, демографии, научного и технического прогресса, развития базовых свобод, социального и экономического прогресса. Поэтому так необходима объективная оценка уровня развития и качества жизни региона.

В современной практике есть два направления решения данной проблемы. Одно состоит в адаптации (а порой и просто переносе) показателей и критериев оценки развития национального хозяйства (или даже хозяйствующих субъектов) на уровень региона. Другое — в выработке и разработке самостоятельных, адекватно выражающих имманентные свойства природы региона. При кажущейся очевидности второго направления на практике оно совершенно не реализуется. Такая система показателей требует качественного подхода, выработанной методики и четкого соответствия принципам построения сбалансированной системы.

**Литература**

1. Борисевич, В.И. Экономика региона: уч. пособие / В.И. Борисевич, П.С. Гейзлер, В.С. Фатеев. — Минск: БГЭУ, 2002. —432 с.

2. Ветров, Г.Ю. Индикаторы социально-экономичекого развития муниципальных образований / Г.Ю. Ветров, Д.В. Визгалов, А.А. Шанин.—М.: Инфра, 2006. — 80 с.

3. Уянаев, Б.Б. Стратегия устойчивого развития региональных социально-экономических систем: автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05 / Б. Б. Уянаев; Ростовский гос. ун-т. — Нальчик., 2009. — 26 с.

4. Liu, B.C. Quality of life indicators in the US metropolitan areas / B.C. Liu. — N.Y., 2005. — 310 c.

5. Liu, D.C. Economic and Non-Economic Quality of Life: Empirical Indicators and Policy Implications for Large Metropolitan Areas /B.C. Liu // The American Journal of Economics and Sociology. — 1977. —№ 3. — С. 225–240.

***Материал поступил в редакцию 02.09.2014.***

# Социально-экономическая безопасность государства: проблема оценки угроз

**Побережная Ольга Евгеньевна,**
*старший преподаватель кафедры политологии Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)*

**Даукш Ирина Анатольевна,**
*доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)*

**Статья посвящена анализу угроз, оказывающих постоянное негативное воздействие на социально-экономическую безопасность государства и общества. Основными угрозами признаются экономическая преступность и создающая ее теневая экономика. Существует проблема измерения воздействия экономической преступности на макроэкономические показатели государства и определения места и роли теневой экономики в общей экономической структуре общества. Решение проблемы измерения угроз в социально-экономической сфере лежит в области оптимизации системы национальных счетов ООН (СНС) и ее приспособлении к национальным особенностям статистического учета государств.**

**This article analyzes the threats that have a permanent negative impact on socio-economic security of the state and society. The main threats to her recognized economic crime and creating its hidden economy. There is a problem of measuring the impact of economic crime in the macroeconomic indicators of the state and determine the place and role of the hidden economy in the overall economic structure of society. Solving the problem of measuring threats to the socio-economic sphere lies in the optimization of the United Nations System of National Accounts (SNA) and its adaptation to the national characteristics of the statistical record.**

Безопасность государства — это сложное многогранное и многоплановое явление. Она выступает в качестве непреложной ценности, обозначающей защищенность жизненно важных интересов личности, общества и государства. По существу, безопасность — это форма свободы общества, наличие необходимых условий для его полноценного развития и увеличения благополучия и благосостояния [8, с. 11]. Одной из ключевых областей безопасности государства выступает безопасность в экономической и социальной сферах общества. Именно эти сферы общественной жизни, как области формирования материальной базы и социальной матрицы общества, находятся под постоянным негативным воздействием системных угроз, разрушающих единую ткань современного социума [5].

Главными системными угрозами для социально-экономической безопасности государства являются теневая экономика и экономическая преступность. Существует проблема теоретического обоснования и измерения скрытой стороны экономической деятельности и оценки ее негативных последствий.

Теневая экономика в научных подходах рассматривается как экономическая деятельность, не зарегистрированная статистическим учетом. В системе национальных счетов (СНС) ООН выделяются следующие виды теневой деятельности: скрытая, неформальная, нелегальная.

Скрытая экономическая деятельность — это экономическая деятельность, которая скрывается с целью уклонения от уплаты налогов. В международной практике выделяется два пути уклонения

**Таблица 1** — Границы теневой экономической деятельности

| Виды экономической деятельности: | | | |
|---|---|---|---|
| официальные | | неофициальные | |
| учитываемые статистикой | скрытая экономическая деятельность | неформальная экономическая деятельность | нелегальная экономическая деятельность |
| | **теневая экономика** | | |

*Источник:* разработка автора

от налогов: недоплата или занижение суммы налога на законном основании при использовании несовершенства в законодательной базе и сокрытие доходов в нарушение законодательства.

Неформальная экономическая деятельность — это законная экономическая деятельность хозяйствующих субъектов, принадлежащих отдельным лицам или домашним хозяйствам, которые не оформляются в установленном порядке, основанная на неформальных отношениях между участниками производства.

Нелегальная экономическая деятельность — это незаконная экономическая деятельность по производству товаров и услуг, которая прямо запрещена действующим законодательством.

Таким образом, все перечисленные виды деятельности можно разделить на две основные группы: теневой сектор легальных видов экономической деятельности, разрешенный законом, и сектор нелегальной деятельности, полностью запрещенный законом.

В настоящее время органы статистики большинства стран, в т. ч. Республики Беларусь, не учитывают нелегальную деятельность при расчете валового внутреннего продукта, т. к. с помощью традиционных методов сбора и обработки статистических данных теневая экономика не может быть адекватно отображена.

Теневые потоки возникают по причине, которые можно разделить на три группы: статистические, организационные и экономические. Недоучет по статистическим и организационным причинам устраняется органами статистики. Устранение экономических причин происходит путем включения теневой составляющей в национальные счета.

Объем теневого производства товаров и услуг должен оцениваться и добавляться к стоимости выпуска, рассчитанного по данным официального статистического учета. Соответственно должны корректироваться и остальные показатели СНС: промежуточное потребление, валовая добавленная стоимость, валовой внутренний продукт, оплата труда, прибыль, смешанные доходы, первичные доходы, располагаемый доход и т. д.

В настоящее время в Республике Беларусь объемы теневой экономики учитываются только при построении счета производства. По данным Белстата за период с 1990 по 2012 г., размер теневой (ненаблюдаемой) экономики увеличивался в абсолютном измерении, а его доля в валовом внутреннем продукте снижалась [7].

В целях определения влияния на объем теневой экономики страны $(ТЭ)$ недоучтенных видов деятельности в таких макроэкономических показателях, как располагаемый доход $(ВРД)$, сальдо экономических операций, полученных из-за границы в качестве текущих трансфертов $\left(\frac{ВНД}{ВРД}\right)$ и первичных доходов $\left(\frac{ВВП}{ВНД}\right)$, авторы предлагают использовать следующую модель:

$$ТЭ = ВРД \times \frac{ВНД}{ВРД} \times \frac{ВВП}{ВНД} \times \frac{ТЭ}{ВВП}.$$

Расчеты по представленной модели позволяют сделать вывод о том, что на динамику исследуемого показателя в первую очередь влияет теневая составляющая валового располагаемого дохода, стоимостные потоки, характеризующие экономические операции между Беларусью и другими странами, оказали не значительное влияние. Следовательно, резервы уменьшения размеров ненаблюдаемой экономики нужно искать в рамках внутренней экономики.

Среди существующих методов определения объемов теневой экономики, по мнению авторов, можно выделить четыре группы: 1) методы специфических индикаторов; 2) методы мягкого моделирования; 3) структурные методы; 4) смешанные методы [4].

Методы специфических индикаторов основаны на использовании какого-либо одного показателя, отражающего уровень теневой деятельности, полученного прямым или косвенным способом. Прямые методы (микрометоды) предполагают применение данных специальных обследований, опросов отдельных групп населения. Полученная информация о размерах и структуре теневой экономической деятельности распро-

страняется на всю генеральную совокупность выборочных единиц наблюдений или явлений. Косвенные методы преимущественно основываются на информации систем сводных макроэкономических показателей национальной статистики и других источников информации. В составе косвенных методов выделяются метод расхождений, метод оценки фактической занятости, монетарные методы.

Методы мягкого моделирования (оценки детерминантов) предполагают выделение совокупности факторов, определяющих теневую экономику, и позволяют выявить тенденции развития объекта исследования в одной стране за продолжительный период времени и дать оценку его относительных объемов в разных странах. В качестве факторов обычно используются такие показатели, как уровень налогообложения, уровень занятости, продолжительность рабочей недели и т. д. Недостатком этого подхода является невозможность определения размера теневой экономики в процентах к официальному показателю валового внутреннего продукта.

Структурные методы основаны на использовании информации о размерах скрытой и незаконной экономической деятельности в различных сферах производства. Общая величина теневой деятельности рассчитывается путем взвешивания полученных объемов в отдельных отраслях по удельному весу этих отраслей в валовом внутреннем продукте. Оценка размеров неучтенной официальной статистической деятельности по отдельным экономическим отраслям более надежна, чем всей экономики в целом.

Смешанные методы объединяют применение метода скрытых переменных и комплекса других способов оценки теневой деятельности. Основная идея этого подхода заложена в построении модели, учитывающей большое число детерминантов и индикаторов исследуемой экономики, т. е. величин, зависящих от ее объема.

Применение перечисленных методов на практике позволило авторам выявить закономерность, заключающуюся в том, что использование прямых методов дает заниженную оценку, а косвенных, в т. ч. способа скрытых переменных, приводит к завышенным показателям.

В отдельных странах проводятся экспериментальные расчеты определения границ размеров незаконных видов теневой экономики. Например, в Италии и Нидерландах произведены комплексные стоимостные оценки количественного измерения коррупции. В странах Балтии и СНГ разрабатываются методы оценки отдельных видов нелегальной экономической деятельности.

Наиболее последовательными и законченными представляются работы по данной проблематике Национального института статистики Италии. Ими осуществлена классификация экономических преступлений по производственному и перераспределительному характеру деятельности. Для измерения объема отобранных видов преступлений использовалось три группы данных: количество преступлений; численность лиц, совершивших преступление; экономическая значимость правонарушений. Информационным источником явились данные отчетов правоохранительных органов и многоцелевых обследований домашних хозяйств. Большая часть информации о вовлеченных лицах получена из оценочных данных Криминалпола, Частного института социальных исследований, ИСТАТа.

На сегодняшний день экономическая преступность вышла далеко за рамки общеуголовной и превратилась в фактор, создающий реальную угрозу национальной безопасности, основам государственного устройства, содержащей организованные формы с коррумпированными связями.

Советом Европы принята следующая классификация экономической преступности: монопольные преступления; мошенничество (подкуп, злоупотребление доверием, обман покупателей); цифровые махинации; фальсификация бухгалтерских документов; нарушение эргономических требований и стандартов; фиктивные организации; умышленная неточность в описании товаров; недобросовестная (нечестная) конкуренция; финансовые нарушения и уклонения от уплаты налогов; таможенные нарушения; валютные махинации; биржевые и банковские нарушения; нарушения, наносящие вред окружающей среде; «отмывание» преступно нажитых денег и собственности.

В мировой практике определены пороговые значения показателей экономической безопасности, которые являются количественными параметрами, очерчивающими границу между безопасной и опасной зонами в различных сферах экономики. В свою очередь, они придают национальным экономическим интересам страны количественную определенность. В сфере правопорядка индикатором служит показатель общего количества зарегистрированных преступлений на 10 тысяч человек. В Республике Беларусь уровень преступности на несколько порядков ниже принятого критического значения. Одна-

ко, на наш взгляд, в целях оценки экономической стабильности страны методологически верным будет оценивать показатели экономической преступности, т. к. именно эта категория правонарушений отражает негативные явления в исследуемой сфере.

В настоящее время в мировой экономической науке развивается новое направление, которое можно назвать теорией экономики преступности. Начало разработки данного теоретического направления связано с именем Г. Беккера, лауреата Нобелевской премии по экономике (1992), который обосновал связь между преступлением и наказанием как экономическими явлениями. Этой проблемой также занимались нобелевские лауреаты по экономике: М. Фридмен, Дж. Стиглер, Дж. Бьюкенен и ряд других ученых.

Г. Беккер теоретически обосновывает проблему минимизации социальных потерь, вытекающих из экономического преступления. Он определяет общие социальные потери следующим образом: прямые потери при нарушении закона (ущерб, нанесенный обществу) за минусом прибыли, получаемой нарушителем; социальная стоимость наказания правонарушителя для общества; социальная стоимость создания обстановки высокой вероятности обнаружения правонарушения и наказания за него. Предполагается, что правонарушитель должен соотнести доходы от преступной деятельности и доходы от легального бизнеса. Таким образом, модель Г. Беккера описывает альтернативу, стоящую перед правонарушителем. Общий вывод теории экономики преступности состоит в том, что средний ожидаемый доход преступника от преступной деятельности всегда отрицателен, и, следовательно, экономические правонарушения убыточны [3, с. 51–67].

Экономические преступления теория экономики преступности рассматривает с позиции принципа «затраты-выпуск». Данная модель имеет универсальный характер и может использоваться для расчета доходности любой деятельности, имеющей корыстную направленность (в том числе и незаконной экономической деятельности).

Теория экономики преступности разрабатывает проблемы структуры экономики в связи с незаконной и скрытой деятельностью. Специальный раздел посвящен анализу корыстной деятельности с позиций теории несовершенной конкуренции, в частности монополий. Важным является тезис о криминальном монополизме как наиболее благоприятном для общества состоянии преступного мира. Еще одним тезисом для цели правоохранительной деятельности является не искоренение преступности, а оптимизация ее уровня. И, наконец, интерпретация проблемы наказаний. Из четырех функций наказания преступников (наказание виновных, их изоляция для предотвращения совершения ими новых преступлений, перевоспитание виновных и сдерживание потенциальных преступников) в центре теории находится последняя — функция сдерживания. В соответствии с этой функцией назначение тяжелых наказаний при низкой раскрываемости преступлений дает такой же сдерживающий эффект, как и назначение слабых наказаний при высокой раскрываемости пре ступлений [3].

Основные посылки теории экономики преступности радикально отличаются от традиционного взгляда на экономическую преступность. С экономической точки зрения проблема не в искоренении преступного бизнеса, а в борьбе с ним, основанной на оптимизации соотношения «затраты-выпуск», т. е. через оценку экономической эффективности борьбы с преступным бизнесом.

Задача оптимизации соотношения «затраты-выпуск» предполагает минимизацию потерь общества от преступлений. Она может быть решена путем построения модели, описывающей корреляционные связи между количеством преступлений, с одной стороны, и факторами-признаками — с другой. В качестве переменных могут выступать: сумма нанесенного ущерба преступлениями, издержки задержания, установления вины преступника и осуществления наказания, а также расходы из бюджета на содержание правоохранительной системы.

В целях оценки экономической стабильности страны предлагаем следующую систему показателей: коэффициент экономической преступности на 10 тыс. человек; коэффициент экономических преступлений в крупных и особо крупных размерах на 10 тыс. человек; коэффициент раскрываемости экономических преступлений в общем количестве зарегистрированных; коэффициент раскрываемости преступлений в крупных и особо крупных размерах в общем количестве зарегистрированных экономических преступлений; стоимость материального ущерба, причиненного преступными деяниями, в процентах к валовому внутреннему продукту.

Таким образом, проблема оценки угроз от скрытой и преступной экономической деятельности может быть частично решена за счет обеспечения точности количественно-качественных показателей и их прозрачности.

**Литература**

1. Авдийский, В. И. Теневая экономика и экономическая безопасность государства : учеб. пособие / В. А. Авдийский, В. А. Дадалко. — 2-е изд. — М. : Альфа-М ; ИНФРА-М, 2010. — 610 с.

2. Барановский, Н. А. Антидевиантная политика : теория и социальная практика / Н. А. Барановский. — Минск : Белорусская наука, 2011. — 370 с.

3. Беккер, Г. С. Человеческое поведение : экономический подход : избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер ; пер. с англ. — М. : ГУВШ, 2003. — 1192 с.

4. Даукш, И. А. Преступность и теневая экономика в Беларуси. Оценка состояния / И. А. Даукш. — Минск : Экоперспектива, 2004. — 314 с.

5. Зеркалов, Д. В. Социальная безопасность : монография [Электронный ресурс] / Д. В. Зеркалов. — Электрон. данные. — К. : Основа, 2012. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) ; 12 см. — Систем. требования : Pentium ; 512 Mb RAM ; Windows98/2000/XP ; AcrobatReader 7.0. — Название с тит. экрана.

6. Лунеев, В. В. Преступность XX века. Мировые, региональные и российские тенденции. Мировой криминологический анализ / В. В. Лунеев. — М. : Норма, 1999. — 521 с.

7. Национальные счета Республики Беларусь 2005–2014. — Минск : Белстат, 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.belstat.gov.by/bgd/.

8. Яновский, Р. Г. Глобальные изменения и социальная опасность / Р. Г. Яновский. — М. : Академия, 2009. — 152 с.

***Материал поступил в редакцию 04.09.2014.***

# Причины кризиса школьного образования в Республике Беларусь и пути его преодоления

**Корчицкий Сергей Александрович,**
*кандидат педагогических наук, член Союза российских писателей,*
*доцент кафедры итальянского языка*
*Минского государственного лингвистического университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье обсуждаются проблемы школьного образования, природа его кризиса и возможные пути реформирования. Автор рассматривает цели, методы и содержание среднего образования, уделяет внимание субъектам педагогического процесса, обосновывает необходимость введения новых учебных предметов и переосмысляет роль классических гимназических дисциплин.**

**The paper discusses the problems of school education, the nature of the crisis and its possible ways of reforming. The author examines the aims, methods and content of secondary education, focuses on the subjects of the educational process, justifies the need for the introduction of new subjects, and rethinking the role of the classic high-school subjects.**

Последняя вступительная кампания в белорусские вузы снова привлекла к себе внимание, главным образом, крайне низким уровнем знаний абитуриентов, вчерашних выпускников белорусских школ. Падение продолжается из года в год, и когда, казалось бы, падать больше некуда, ввиду ощущения дна, как говорится в народе, «снизу постучали».

В разных интернет-публикациях на данную тему даются рекомендации по «исцелению» школьного образования, которые выглядят чуть менее смешно, чем потуги героев известной басни И. А. Крылова «Квартет». Авторы предлагают: вернуться к 12-летнему обучению (однако уровень советской 10-летки был несравненно выше нынешнего 11-летнего), ввести институт освобожденных воспитателей, так называемых «классных дам» (непонятно, чем он будет принципиально отличаться от классного руководства или банальной «БРСМщины»), повысить зарплаты учителям (без этого никуда, но как тут не вспомнить притчу про «новое вино в старые меха»), в конце концов, пересмотреть содержание тестов для централизованного тестирования (видимо, это самый эффективный способ фальсификации итогов обучения).

В общем, ситуация выглядит если не безысходной, то крайне близкой к таковой. В связи с этим интересно рассмотреть (а может, просто напомнить, ведь, как известно, все новое — это хорошо забытое старое) дидактические основы среднего образования, хотя бы для того, чтобы точнее поставить диагноз. Ведь только тогда есть хоть какие-то шансы на квалифицированное лечение.

Во-первых, обратимся к целям обучения. И здесь мы возьмем за основу известный тезис советского философа Э. В. Ильенкова «Школа должна учить мыслить!» [1]. Бесконечное заучивание правил, «зубрежка» убивают мыслительные способности ребенка. Любое механическое усвоение добытых кем-то знаний не может научить способности мыслить, а то и вредит ей. Да и можно ли отыскать в современной школьной программе такой предмет, который обучал бы мышлению? Может быть, вы назовете курс логики, отмененный Н. С. Хрущевым в 1956 г.? Но по меткому замечанию Гегеля, утверждение, что знание логики учит мыслить, равносильно утверждению, что знание анатомии учит переваривать пищу.

При этом Э. В. Ильенков убежден, что у педагога не может быть «методички», того незыблемого алгоритма, по которому он научил бы детей мышлению. Это подчеркивает сложность задачи учителя, особенно в начальных классах средней школы, и указывает на творческую составляющую педагогической работы.

Тогда возникает вопрос, является ли поставленная средней школе задача воспитать творче-

скую мыслящую личность реальной? И ответ на него будет положительным. Ведь если мыслящие дети где-то формируются (в семье, во дворе и т. п.), почему они не могут формироваться в школе? Конечно, могут, но при соблюдении некоторых условий, главным из которых является личность педагога. И здесь трудно не согласиться с Ильенковым, что «каждый, кто хочет учить мыслить, должен уметь мыслить сам. Нельзя научить другого делать то, чего сам не умеешь делать…». Разумеется, дети, особенно в младшем возрасте, усваивают не только знания, умения, навыки, но и образ мышления педагога, иными словами — подтягиваются к его уровню сознания в процессе усвоения умственной культуры. Поэтому пока в педагогические вузы будут поступать те, кто не прошел по конкурсу в ПТУ, ни о каком качестве школьного образования не может идти и речи.

Безусловно, одна из основных, если не основная, причина упадка образования — экономическая, т. е. низкая зарплата педагогов и, как следствие, катастрофическое падение престижа профессии. Но, как мы уже отмечали в начале статьи, только повышением зарплаты здесь не обойтись. Сомневаюсь, что, начав зарабатывать в 2–3 раза больше, все вчерашние выпускники не самых престижных высших учебных заведений изменят свой менталитет и подход к работе на 180 градусов. К тому же сила стереотипа настолько велика, что должно пройти время, чтобы общество сделало переоценку ценностей и профессия учителя снова стала ассоциироваться с достатком и уважением. Но даже если принять самый оптимистичный сценарий, предположив, что завтра же, после повышения зарплат, мы получим качественно иных абитуриентов на педагогические специальности, необходимо учитывать, что специалистами они станут после 2020 г., а смена поколений старых педагогов на новых займет еще лет 10–20. За это время можно полностью потерять государство и окончательно дебилизировать нацию (что, в принципе, эквивалентно).

Можем ли мы здесь и сейчас способствовать выполнению главной цели школьного образования, не дожидаясь пока начнут приносить плоды действия и решения, эффект которых проявится только в отдаленном будущем, и если можем, то как? Нам видится только один приемлемый выход — предложение ряда факультативных дисциплин, которые преподавались бы не штатными школьными педагогами, а приглашенными высококвалифицированными специалистами. Конечно, это будет связано с частичным переходом школ на платное обучение (такие факультативы вряд ли будут бесплатными), но, как известно, потеряв голову, по шапке не плачут. Без потерь с чьей-либо стороны сложившуюся ситуацию решить уже просто невозможно.

Стоит отметить, что различные платные кружки и факультативы уже начали появляться в минских средних учебных заведениях, но без профанаций, увы, и здесь не обошлось. Например, та же учительница младших классов может раз в неделю оставить детей на дополнительный урок за определенную мзду. Спрашивается, что мешает ей развивать мышление подопечных в учебное время? Не говоря уже о том, что величина мзды позволяет пригласить для проведения этого урока профессора университета, если не академика, и это происходит вполне официально, под «крышей» школьной администрации.

Подобные факты, прямо или косвенно санкционированные самым высоким педагогическим начальством, заставляют вспомнить пословицу «что ни делает известно кто, все он делает не так». В этот же ряд можно поставить пример, касающийся совсем другой ступени обучения, а именно — аспирантуры и докторантуры, когда ужесточение требований к защищаемым диссертациям привело не к повышению их уровня, а к еще более активному вытеснению из научной сферы собственно людей науки адептами протекционизма, непотизма и кумовства.

Обозначив цель школьного образования и определившись с субъектами педагогического процесса, необходимо ответить еще на некоторые вопросы, а именно: как и чему учить школьников. Первый вопрос относится к методам обучения, а второй к его содержанию.

Задача развития мыслительных навыков учащихся может эффективно решаться в рамках проблемного подхода к обучению. В отечественной педагогике проблемный подход активно разрабатывали М. И. Махмутов, А. М. Матюшкин, И. Я. Лернер и другие ученые. Проблемное обучение — это обучение, при котором «учащиеся систематически включаются в процесс решения проблем и проблемных задач, построенных на содержании программного материала» [2, с. 3]. Естественнонаучным обоснованием данного подхода является установленный психологической наукой факт, что «мышление начинается при столкновении человека с проблемой, в проблемной ситуации» [4, с. 6], и в связи с этим «основу проблемного обучения составляют систематически и преднамеренно создаваемые учителем проблемные ситуации» [там же].

А. М. Матюшкин выделяет три компонента проблемной ситуации:

1) необходимость выполнения такого действия, при котором возникает познавательная потребность в новом, неизвестном отношении, способе или условии действия;

2) неизвестное, которое должно быть раскрыто в возникающей проблемной ситуации;

3) возможности учащегося в выполнении поставленного задания в анализе условий и открытии неизвестного (слишком трудные и слишком легкие задания не вызывают проблемной ситуации) [3, с. 34].

Проблемный подход был предвосхищен Э. И. Ильенковым, который полагал, что в обучении надо идти от вопроса к ответу, от исследования к дефиниции, а не давать готовые, уже полученные и выстраданные кем-то ответы и формулировки, которые учащемуся остается лишь зазубрить. С его точки зрения практически все школьные дисциплины, кроме математики, преподаются подобным «нелепым» образом, следствием чего является неспособность ребенка соотнести общетеоретические положения с реальностью.

Что касается самого содержания образования, то мы уже упоминали о необходимости дополнительных факультативных курсов. Прежде всего, школа должна обеспечить учащемуся дидактическое сопровождение на этапе активного созревания мозга, происходящего в начальных классах. Идеально соответствует этой задаче, как и поставленной ранее цели школьного обучения, курс интеллектуальных игр. Во-первых, для детей младшего школьного возраста игры обладают естественной притягательностью, что почти автоматически решает серьезнейший вопрос мотивации к обучению. Во-вторых, задачи, решаемые ребенком во время интеллектуальной игры, являются готовыми проблемными ситуациями, а это значительно облегчает реализацию рассмотренного нами проблемного подхода, который в школьной практике встречается крайне редко.

Такие всемирно известные интеллектуальные игры, как шахматы, шашки, го, сёги и сянцы, способствуют развитию всех видов памяти, комбинаторного, логического и творческого мышления, интуиции и воображения, помогают выработать способность к длительной концентрации внимания, обрести психологическую и эмоциональную устойчивость.

Впервые в истории письменно зафиксированную мысль о необходимости преподавания интеллектуальных игр для подрастающего поколения наряду с другими учебными дисциплинами высказал великий древнегреческий философ Платон в седьмой книге «Законов». Философ считает игру в шашки (древние греки играли в «петейю» — один из исторических вариантов шашек) родственным занятием таким наукам, как арифметика, геометрия и астрономия. Как говорит один из участников платоновского диалога Клиний, «игра в шашки не столь далеко отстоит от этих наук» [5, с. 274]. Мнение Платона о пользе интеллектуальных игр для детей разделяли многие известные личности. Среди них английский философ, «интеллектуальный вождь XVIII века» Джон Локк и великий советский педагог Василий Сухомлинский. Возможно, через два с половиной тысячелетия стоит прислушаться к величайшему философу и открыть двери белорусских школ для новой учебной дисциплины?

Однако только математики и интеллектуальных игр недостаточно для всеобъемлющего умственного развития. Их изучение развивает психику на функциональном и отчасти операциональном уровнях. Но у психики есть еще третий — интенциональный — уровень, и даже развитые умы порой страдают от отсутствия верхнего «этажа». А вышеназванные дисциплины не ставят философско-этических проблем перед учащимися. К тому же зрелый ум отличается от ума просто натренированного способностью к поиску конкретной истины. Это путь золотой середины между догматизмом и скептицизмом. Тот, кто ставит абсолютные истины выше любого факта, страдает догматизмом, а тот, кто разочаровывается в научных истинах, доверяясь фактам, становится скептиком.

Школа должна не только оттачивать ум, но и приводить его в движение. И тогда становится возможным взращивание высоких форм сознания учащегося, которые отражают естественное стремление человека к истине (научное сознание), красоте (эстетическое), добру (этическое), общему благу (политическое), справедливости (юридическое) и смыслу (религиозное). Это и есть формирование личности как непосредственная задача школьного образования. Разделение на «физиков» и «лириков» происходит после. Но личность, прежде чем получать специализацию в рамках университетской программы, должна возникнуть за школьной партой. Возникает вопрос, куда направить свой ум, где найти питательную среду для его роста? Ответ был дан и столетиями апробирован: самая высокая концентрация жизненных истин и фактов содержится в античной культуре и Библии.

В гимназическом образовании античность была представлена латинским и древнегреческим языками. Сегодня не только древнегреческий выглядит явным анахронизмом, но даже латинский, куда более распространенный язык, вытеснен из школьной программы и продолжает вытесняться из вузовской. Почему же раньше такое большое внимание придавалось гимназической латыни?

С формально-логической точки зрения латынь — это язык, принадлежащий к италийской группе, которая входит в индоевропейскую семью языков. Как и другие древние индоевропейские языки, латинский язык имеет синтетический грамматический строй с крайне низкой долей аналитизма. Если рассматривать латинский язык в процессе его исторического развития, то его становление происходило параллельно становлению древнеримского суперэтноса. Менталитет римлян — народа с неуемной жаждой жизни и удовольствий, имперскими амбициями и высоким правовым сознанием — запечатлелся в концептуальной сфере латыни. Сформировавшись к I в. до н. э., латынь в своем классическом виде просуществовала до наших дней. Ее почти двухтысячелетний рост вширь, в культурном и историческом измерениях, на базе устоявшейся грамматики является беспрецедентным случаем для лингвистики. Будучи одним из двух классических языков античного мира, одним из трех священных языков христианства, языком Средневековья, эпохи Возрождения и Нового времени, латынь явилась той самой нитью, на которую история нанизала жемчужины разных цивилизаций, определяющих во взаимной связи культурную ауру Европы. К середине XIX в. латынь утратила свой статус интегративного языка Европы из-за преобладания центробежных факторов в европейской истории.

Известный российский неолатинист Я. М. Боровский считает, что целью преподавания латинского языка является лингвистическая, филологическая и культурологическая пропедевтика. Гегель, уделявший внимание философии образования, определил две цели преподавания латинского языка: научить мыслить категориями, т. е. задать нормы мышления, и подвести к изучению философии. Первая цель достигается при изучении латинской грамматики, имеющей самую развитую систему категорий среди всех западноевропейских языков. Вторая цель достигается изучением самих носителей латыни, их истории, литературы, нравов, социальных институтов.

Римский папа Иоанн XXIII в апостольской конституции «Veterum Sapientia» от 22 февраля 1962 г. сказал: «Никто не может сомневаться в том, что как языку, так и достойным произведениям римлян присуща сила, которая весьма полезна для научения и становления юношеского разума. С его помощью упражняются, созревают и совершенствуются особые интеллектуальные и духовные способности, приобретается острота ума и способность суждения, молодой разум воспитывается для адекватного восприятия и оценки всех вещей, и, наконец, развивается умение логически мыслить и говорить».

Средствами латинского языка можно развивать понятийное мышление, системное мышление, способность интерпретировать фразу. Изучение латыни, словарный запас которой является активным донором многих современных языков, основой международной лексики и научной терминологии, настраивает четкость мышления, прививая чувство слова, способность мгновенно схватывать его значение и стилистическую окраску. К тому же на латыни были написаны и сказаны многие важнейшие слова и тексты в истории человечества, описаны самые героические и самые низменные поступки. Не имея классического образовательного базиса и стоящей за ним фактологии, личность легко скатывается к резонерству. И тогда место прописных истин занимают предрассудки вкупе с личными комплексами и заблуждениями, которые рационализируются и проецируются на окружающий мир. Такие люди порой становятся хорошими специалистами в узкой сфере своих профессиональных интересов, но горе, если они попадают на верх социальной лестницы.

Еще одним важным источником знаний о Древнем мире, о становлении цивилизации и высших форм человеческого сознания является Библия. Духовный вакуум, существующий на всех ступенях системы образования, осознается педагогами и государственными деятелями. Наверное, именно поэтому в Российской Федерации предмет «Основы православной культуры» с 2012 г. включен в школьную программу во всех регионах страны. Но введение данного курса вызвало протест со стороны известных общественных, политических деятелей и российских ученых. Их справедливые опасения связаны с возможным нарушением светского характера государства и навязыванием определенной идеологии, что запрещено Конституцией РФ.

Однако «небо выше церкви», а Библия имеет великое значение не только для православных и не только для верующих людей. Это величайший религиозный, философский и литературный па-

мятник Древнего мира. Без знания Библии никогда не достичь нужной глубины в понимании европейской истории, культуры, музыки, литературы, философии. Нельзя не упомянуть и о социальном аспекте изучения Библии, т. к. на планете проживает более двух миллиардов христиан.

Разумеется, изучение Библии должно носить светский характер, исключающий формирование догматического мировоззрения. Для этого необходимо задействовать критическое мышление учащихся, активизировать их мыслительные процессы.

В средневековой философии были заложены основы герменевтики — искусства толкования Библии. Сейчас герменевтика рассматривается шире, чем простое толкование Библии, но более удобного текста для отработки навыков понимания не существует. Выделяются следующие уровни понимания текста: ассимиляция смысла, интерпретация смысла, реконструкция смысла, полное раскрытие содержания. Невероятно, что технику постижения глубинных пластов письменного текста можно освоить, изучая всего лишь одну древнюю книгу!

Библия — это книга, почти целиком посвященная «вечным» проблемам. Будущее человечества, моральный упадок и борьба добра со злом, надежда на личное бессмертие и реальность потустороннего мира. Зачастую библейские тексты содержат противоречивые высказывания («меч обоюдоострый»), смысл которых каждый человек раскрывает для себя сам, в процессе духовного взросления и индивидуального морального выбора. Это, безусловно, приучает мыслить, вырабатывать собственную нравственную позицию и соотносить ее с накопленным человечеством нравственным опытом.

**Выводы**

1. Основная цель школьного образования — научить ребенка мыслить — напрямую связана с квалификацией и личностной состоятельностью педагогических работников. Поэтому в долгосрочной перспективе необходимо кардинально повышать заработную плату педагогов, а в качестве срочной меры рекомендуется безотлагательно привлекать к работе в школе специалистов и научных сотрудников высокого уровня.

2. В соответствии с целью среднего образования рекомендуется использовать проблемный подход к обучению. Его реализации в начальной школе будет способствовать введение факультативного курса, а в перспективе и обязательной учебной дисциплины, «Интеллектуальные игры».

3. Развитие диалектического мышления учащихся трудно представить без возвращения в школьные программы традиционных классических дисциплин, связанных с изучением античной культуры, литературы, философии, языков, истории, а также Библии.

**Литература**

1. Ильенков, Э. В. Школа должна учить мыслить / Э. В. Ильенков. — М. : МПСИ, 2009. — 112 с.

2. Лернер, И. Я. Проблемное обучение / И. Я. Лернер. — М. : Знание, 1974. — 64 с.

3. Матюшкин, А. М. Проблемные ситуации в мышлении и обучении / А. М. Матюшкин. — М. : Педагогика, 1972. — 168 с.

4. Махмутов, М. И. Вопросы организации процесса проблемного обучения / М. И. Махмутов. — Казань : Изд-во Казанского ун-та, 1972. — 60 с.

5. Платон. Законы / Платон ; пер. с древнегреч. — М. : Мысль, 1999. — 832 с.

***Материал поступил в редакцию 05.09.2014.***

# Среднее специальное образование как фактор социально-экономического и научно-технического развития в Республике Беларусь

**Докучаева Наталья Николаевна,**
*аспирант Академии управления при Президенте Республики Беларусь*
*(г. Минск, Беларусь)*

**На всех этапах своего развития система среднего специального образования, становление которой на территории современной Беларуси началось еще в XIX в., являлась неотъемлемым элементом единой системы образования. Наличие в государстве квалифицированных специалистов среднего звена обеспечивает эффективное функционирование и развитие всех отраслей народного хозяйства, формирует основу как производственного потенциала экономики страны в целом, так и повышает культурно-образовательный уровень всего общества. В связи с этим вопросам функционирования среднего специального образования со стороны государства уделяется пристальное внимание.**

**At all stages of its development, the system of tertiary education, the formation of which on the territory of modern Belarus began in the nineteenth century, was an integral part of a unified system of education. The presence in the state qualified technicians ensures the effective functioning and development of all sectors of the economy and forms the basis of both the productive capacity of the economy as a whole and improving the cultural and educational level of the whole society. In this regard, the functioning of tertiary education by the state is being scrutinized.**

**Введение**. Структурные преобразования в современном обществе, научно-техническое развитие, демографические сдвиги предъявляют новые требования как к системе образования вообще, так и к системе среднего специального образования (ССО). С одной стороны, данная система, реализующая образовательную функцию и производящая квалифицированных специалистов для сфер народно-хозяйственного комплекса, в значительной мере обеспечивает его эффективное функционирование и развитие. С другой — она повышает культурно-образовательный потенциал всего общества, поскольку призвана удовлетворять потребности личности в повышении собственного образовательно-профессионального уровня. Современное образование, в том числе и среднее специальное, характеризуется гибкостью и быстрой адаптацией к изменяющимся условиям социально-экономического развития. Благодаря этому оно является эффективным фактором, воздействующим на общественные процессы: содействует успешному решению социальных, экономических, политических задач государства.

**Результаты исследования**. Становление ССО началось уже в начале XVIII в., когда Петровские реформы определили роль и значение средних профессиональных учебных заведений и открыли доступ к образованию представителям низших сословий. Начальный этап развития среднего профессионального образования послужил объективной необходимостью для формирования специализированных профессиональных училищ. На территории современной Беларуси ССО получило свое развитие лишь в XIX в. с созданием и функционированием первых учреждений средне-специального образования (УССО). В своем становлении ССО проходило определенные этапы (табл. 1).

Развитие экономики, смена общественно-политической формации привели к качественным изменениям в системе ССО.

На сегодняшний день в Республике Беларусь (РБ) создана развитая сеть учреждений образования, обеспечивающая получение основного, дополнительного и специального образования.

**Таблица 1** — Этапы становления и развития ССО в Республике Беларусь

| Этап | Продолжительность этапа | Характеристики этапа |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1-й этап | нач.XIX в. – кон. XIX в. | Создание первых УССО на территории современной Беларуси. Наиболее распространенным типом профессиональных учебных заведений являются средние механико- и химико-технические училища. Появляются средние сельскохозяйственные училища, продолжают свое развитие училища мореходные, судостроительные и судовых механиков, значение которых определено указами Петра I. |
| 2-й этап | нач. XX в. – 1917 г. | Работа УССО не стабильна. Приемы на учебу малочисленны, а возможности поступления для детей трудящихся ограничены. К 1917 г. в Беларуси насчитывается около 10 сельскохозяйственных учебных заведений и только 2 из них дают полное среднее специальное образование. |
| 3-й этап | 20-е гг. XX в. – 30-е гг. XX в. | Неуклонно расширяется сеть техникумов и училищ, укрепляется их учебно-материальная база, увеличивается контингент учащихся. С 1930 по 1940 гг в республике создается 70 УССО. Накануне Великой Отечественной войны в Беларуси в 128 УССО обучается 35 тыс. человек. |
| 4-й этап | 40-е гг. XX в. | Великая Отечественная война (ВОВ) с первых дней предъявляет к техникумам повышенный спрос на специалистов для участия их в работе по восстановлению хозяйства и культурных учреждений в районах, освобожденных от врага. Только за 1942–1944 гг. восстановлено свыше 50 техникумов. К 1947 г. все белорусские УССО, действовавшие до войны, возобновляют работу, а затем их число быстро увеличивается. |
| 5-й этап | 50-е гг. XX в. | Интенсивно увеличивается контингент учащихся учебных заведений. К 1950 г. прием учащихся превышает довоенный уровень и составляет 426,3 тыс. человек (в 1940 г. — 382,9 тыс. человек). К 1955 г. специалистов в народном хозяйстве становится на 84 % больше, чем в 1940 г. |
| 6-й этап | 60-е гг. XX в. | Верховный Совет СССР принимает закон «Об укреплении связи школы с жизнью и о дальнейшем развитии системы народного образования в СССР». Значительное внимание уделяется развитию вечернего и заочного образования. Сочетание теоретического обучения в техникумах с эффективным трудом на производстве позволяет быстрее решать задачу насыщения специалистами промышленных предприятий и значительно повышает социально-экономическую отдачу от образования. |
| 7-й этап | 70-е гг XX в. | Осуществляется дальнейшее совершенствование управления УССО. Актуальными являются проблемы экстенсивной формы планирования подготовки кадров, преобладания отраслевых и региональных местнических интересов, приспособления устаревшей материально-технической базы при организации и открытии новых учебных заведений. В течение 30 послевоенных лет рост численности учащихся в несколько раз превышает увеличение числа УССО. Серьезные недостатки отмечаются в процессе специализации и кооперировании УССО. |
| 8-й этап | 80-е гг. XX в. | В июле 1983 г. Минвуз СССР начинает эксперимент по подготовке специалистов среднего звена из выпускников средних профессионально-технических училищ (ПТУ) в сокращенные сроки. XXVII съезд КПСС ставит задачу о создании единой системы непрерывного образования. В учебном процессе делается упор на расширение объема изучаемого материала, что создает значительные перегрузки учащихся. В 1987–1988 гг. Минвуз СССР принимает документы, постановляющие расширение прав педагогических коллективов в области совершенствования учебного процесса и расширения прав руководителей УССО и органов по их управлению. Это способствует развитию самостоятельности коллективов учебных заведений при решении вопросов, связанных с их деятельностью. |
| 9-й этап | 90-е гг. XX в. по настоящий период | С 1991 г. в своей деятельности система ССО начинает руководствоваться национальным законодательством об образовании: Закон Республики Беларусь от 29.10.1991 года № 1202-XII «Об образовании», Закон Республики Беларусь от 11.07.2007 г. № 252-З «Об образовании», Кодекс Республики Беларусь «Об образовании» 2011 г. |

*Источник*: собственная разработка на основании [3-5, 8, 10]

**Таблица 2** — Численность занятого населения по уровню образования в Республике Беларусь за 2000–2012 гг.

| Годы | Всего, тыс.чел | в том числе имеют образование | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | высшее | | среднее специальн. | | проф.-технич. | |
| | | тыс.чел. | % к итогу | тыс.чел. | % к итогу | тыс.чел. | % к итогу |
| 2000 | 4444 | 835,5 | 18,8 | 995,5 | 22,4 | … | … |
| 2005 | 4414 | 1006,4 | 22,8 | 1006,4 | 22,8 | 834,2 | 18,9 |
| 2008 | 4611 | 1097,4 | 23,8 | 1046,7 | 22,7 | 936,0 | 20,3 |
| 2010 | 4666 | 1185,2 | 25,4 | 1054,5 | 22,6 | 961,2 | 20,6 |
| 2012 | 4577 | 1252,5 | 27,4 | 1028,5 | 22,5 | 941,6 | 20,6 |

*Источник*: собственная разработка на основании [6, 9]

**Таблица 3** — Изменение объемов ВВП и расходов на образование в Республике Беларусь за 2005–2012 гг.

| Наименование показателя | Годы | | |
|---|---|---|---|
| | 2005 | 2010 | 2012 |
| 1.ВВП, млрд руб. | 65 067 | 164 476 | 530 356 |
| 2.Численность занятых, тыс.чел | 4414,1 | 4665,9 | 4577,1 |
| 3.ВВП на одного занятого, тыс.руб. | 14 740,7 | 35 250,6 | 115 871,6 |
| 4.Расходы госбюджета на ССО, млрд руб. | 251 | 402 | 1330 |
| 5.Расходы госбюджета на высшее и послевузовское образование, млрд руб. | 498 | 1122 | 3525 |
| 6. Расходы на ССО на одного учащегося, млн руб. | 2,7 | 4,7 | 15,4 |
| 7. Расходы на высшее и послевузовское образование на одного студента, млн руб. | 3,1 | 7,2 | 22,8 |

*Источник*: собственная разработка на основании [2]

ССО является одним из уровней основного образования.

Функционирование сети учреждений ССО зависит от потребности народного хозяйства в целом и различных субъектов хозяйствования в специалистах среднего звена. Кроме того на нее оказывает влияние репутация учебных заведений, а также желание и заинтересованность молодежи в получении профессии.

По охвату занятого населения образованием разных уровней Республика Беларусь занимает ведущие позиции: доля населения с высшим образованием в общей численности занятых составляет 27,4 %, со средним специальным — 22,5 %, с профессионально-техническим — 20,6 % (табл. 2).

Анализируя ситуацию изменения численности работников, имеющих высшее и среднее специальное образование, можно сказать, что число работников с высшим образованием в течение последних лет начиная с 2000 г. постоянно увеличивается. В то же время численность работников со средним специальным образованием за анализируемый период практически не менялась. Хотя возможности материально-технической базы и учебных площадей для подготовки соответствующего числа специалистов в этих учреждениях образования имеются. К сожалению, эти возможности не используются в полной мере.

Повышение числа квалифицированных специалистов приводит к увеличению темпов научно-технического развития, способствует росту таких важнейших макроэкономических показателей, как национальный доход, валовой внутренний продукт (ВВП), личный доход и др. Это подтверждают и статистические данные, отражающие динамику изменения ВВП (табл. 3) и численности занятых по уровню образования в Республике Беларусь (табл. 2).

Если рассматривать работников со среднеспециальным образованием в структуре безработных, то их доля после 2005 г. постепенно снижается, достигнув 13,9 % в 2013 г. против 18,2 % в 2005 г. Несколько иная ситуация наблюдается у работников с высшим и профессионально-техническим образованием. Доля безработных с высшим образованием с 2000 г. по 2011 г. постепенно увеличивалась (с 7,6 % до 12 %), а начиная с 2012 г. начала сокращаться и составила в 2013 г. 11,1 %. Доля безработных, имеющих профессионально-техническое образование, с каждым годом увеличивается: с 21,4 % в 2005 г. до 27,2 % в 2013 г. [2, 7].

Данная ситуация говорит о том, что выпускаемые специалисты с высшим и профессионально-техническим образованием являются не востребованными на рынке труда, т. е. их количество превышает потребность экономики в специалистах такого уровня образования, либо качество получаемого образования не соответствует требованиям рынка труда. Напротив, специалисты со средне-специальным образованием становятся более востребованы для отраслей народного хозяйства. Объяснить сложившуюся ситуацию можно следующим: сроки подготовки этих специалистов, и, следовательно, период включения работника в процесс производства, короче; кроме того практико-ориентированный характер подготовки позволяет шире использовать знания, умения и навыки этих работников.

Современные экономические исследования позволяют с высокой достоверностью измерять уровень вклада профессионального образования в экономику страны.

Проведем сравнительный анализ вклада работников со ССО и без него в ВВП Республики Беларусь, используя официальные данные Министерства статистики и анализа РБ за 2012 г.

Согласно данным Минстата [6, с.114] в 2012 г из 4577,1 тыс. человек занятого населения 43,3 % (1984,3 тыс. человек) было занято в сфере производства и 56,7 % (2592,6 тыс.человек) — в сфере услуг.

Исходя из предположения, что средняя производительность труда (тыс. руб./чел.*год) лиц со ССО в сфере производства и в сфере услуг приблизительно равны между собой, обозначим через *X производительность* — долю ВВП, приходящуюся на одного работника со ССО.

Аналогично, предположив, что и для лиц без ССО производительность труда в указанных сферах деятельности приблизительно равна, обозначим через *Y производительность* — долю ВВП, приходящуюся на одного работника без ССО.

Для получения системы уравнений, связывающей X и Y, введем следующие обозначения:

– средняя производительность труда (тыс. руб./чел.*год) в сфере производства товаров — $ПТ_{тов}$;

– средняя производительность труда (тыс. руб./чел.*год) в сфере производства услуг — $ПТ_{усл}$;

– доля работников со ССО в производстве товаров и услуг (соответственно $Д^{ссо}_{тов}$ и $Д^{ссо}_{усл}$).

Таким образом, имеем следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} Д^{ссо}_{тов}X + (1 - Д^{ссо}_{тов})Y = ПТ_{тов}; \\ Д^{ссо}_{усл}X + (1 - Д^{ссо}_{усл})Y = ПТ_{усл}. \end{cases} \quad (1)$$

Теперь определим коэффициенты системы уравнений (1). Согласно данным Минстата объем ВВП в 2012 г. в текущих ценах составил 530 356 млрд руб. В соответствии со статистическими данными на сферу производства приходится 46,1 % ВВП (или 244 494,1 млрд руб.), а на сферу услуг — 43,6 % ВВП (или 231 235,2 млрд руб.) [1, с.34].

Зная численность работников, занятых в сфере производства и сфере услуг, определим среднюю производительность труда в этих областях:

$ПТ_{тов}$=244 494,1 млрд руб./год/1984,3 тыс.чел.≈ ≈123 214,3 тыс. руб./год

$ПТ_{усл}$=231 235,2 млрд руб./год/2592,8 тыс.чел.≈ ≈89 190,5 тыс. руб./год

Теперь определим доли работников со ССО в сфере производства и сфере услуг — $Д^{ссо}_{тов}$ и $Д^{ссо}_{усл}$ соответственно. Анализ данных Минстата показывает, что в сфере производства занято 382,84 тыс. чел. со ССО, в сфере услуг — 633,4 тыс. чел. со ССО [2, с.24]. Таким образом, доля работников со ССО в сфере производства и сфере услуг определяется как отношение числа занятых в соответствующей сфере работников со ССО к численности всех работников этой сферы:

$Д^{ссо}_{тов}$=382,84 тыс. чел./1984,3 тыс. чел.=0,193 (или 19,3 %)

$Д^{ссо}_{усл}$=633,4 тыс. чел./2592,8 тыс. чел.=0,244 (или 24,4 %)

Таким образом, подставив рассчитанные данные в систему уравнений (1), получим:

$$\begin{cases} 0{,}193X + 0{,}807Y = 123214{,}3 \\ 0{,}244X + 0{,}756Y = 89190{,}5. \end{cases} \quad (2)$$

Решая систему уравнений (2), получаем:

X=403 494,2 тыс. руб./чел.*год,

Y=248 073,9 тыс. руб./чел.*год.

Таким образом, как видно из полученных значений, производительность труда работников со ССО в среднем почти в 1,6 раза выше, чем у работников без ССО.

На основании имеющихся данных можно получить уточнение оценки соотношения указанных категорий работников в ВВП, использованное при укрупненной оценке соотношения производительности. Работниками со ССО произведена доля ВВП в объеме:

403 494,2 тыс. руб./чел.*год*(382,8тыс. чел.+ +633,4тыс. чел.) ≈ 410 030,8 млрд. руб.

Это составляет более 70 % ВВП 2012 г.

Традиционно сложившийся в республике потенциал производственных работников со средним специальным образованием не теряет своего значения и в условиях дальнейшего ускорения научно-технического прогресса. Более того, существуют объективные факторы его дальнейшего количественного и качественного развития, усиления роли специалистов этого профиля.

**Выводы**. Таким образом, система среднего специального образования на протяжении всего периода своего существования выступает движущей силой производства и фактором стабильности экономики. Экономическое развитие напрямую зависит от эффективности функционирования системы образования, т. к. именно она поставляет необходимые кадры для научных исследований и производственной деятельности. Значимость образования, в том числе и среднего специального, как важнейшего элемента общественно-государственной системы сформулирована основными государственными решениями.

**Литература**

1. Беларусь в цифрах. Статистический сборник. — Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. — 76 с.

2. Образование в Республике Беларусь. Статистический сборник. — Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. — 233 с.

3. Поликарпова, Т.В. Из истории развития среднего специального образования / Т.В. Поликарпова // Среднее специальное образование. — 1982. — № 10. — С. 6–8.

4. Поликарпова, Т.В. Из истории развития среднего специального образования (1943–1974 гг.) / Т.В. Поликарпова // Среднее специальное образование. — 1983. — № 10. — С. 20–22.

5. Поликарпова, Т.В. Из истории средней специальной школы (1974-1988 гг.) / Т.В. Поликарпова // Среднее специальное образование. — 1988. — № 9. — С. 35–38.

6. Республика Беларусь. Статистический сборник. — Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. — 578 с.

7. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь. Статистический сборник. — Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. — 327 с.

8. Сочнев, Н.И. Средние специальные учебные заведения Белорусской ССР / Н.И. Сочнев, В.Я. Кананович. — Минск: Полымя, 1979. — 32 с.

9. Труд и занятость в Республике Беларусь. Статистический сборник. — Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. — 278 с.

10. Щепотин, А.Ф. Из истории развития среднего профессионального образования / А.Ф. Щепотин // Специалист. —2000. — № 4. — С. 12–14.

***Материал поступил в редакцию 26.08.2014.***

# Пенсионная система и гибкие формы занятости: две стороны социальной защиты граждан пенсионного возраста

**Бажина Анна Александровна,**
*аспирант кафедры экономической теории*
*Академии управления при Президенте Республики Беларусь*
*(г. Минск, Беларусь)*

**Карсеко Анна Евгеньевна,**
*аспирант кафедры экономики и права*
*Белорусского национального технического университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**Статья посвящена исследованию основных видов социальной защиты граждан пенсионного возраста: пенсионной системы как основного вида социального обеспечения и гибкой занятости как дополнительной гарантии получения дохода. Пенсионная система направлена на сохранение благосостояния населения при достижении им пенсионного возраста. Гибкие формы занятости при этом, учитывая возможности граждан в отношении здоровья и возраста, позволяют быть социально интегрированными, повысить уровень дохода, уровень жизни, защитить от неблагоприятных последствий возможных дефицитов пенсионных бюджетов, эффективно использовать свой трудовой потенциал, а также решить иные социальные и экономические проблемы людей пенсионного возраста и общества в целом.**

**The article is devoted to the study of the main types of social protection of senior citizens: the retirement system as the main form of social security and flexible employment as an additional guarantee of income. The pension system is aimed at preserving the welfare of the population when reaching retirement age. Taking into account the abilities of citizens relating to health and age, flexible forms of employment allow to be socially integrated, improve income level and standard of living, protect against adverse effects of possible deficits of the pension budgets, use their labor potential effectively, as well as resolve other social and economic problems of senior citizens and society in general.**

Пенсионная система является важнейшим элементом системы социального обеспечения, а пенсии – основным видом социального обеспечения. Вопросы назначения и организации пенсионных систем находились в центре внимания основоположников теории развития социальной защиты У.Г. Бевериджа, Дж.М. Бьюкенена, Дж.А. Гобсона, Дж.М. Кейнса, П.Э. Самуэльсона и др. Все они рассматривали пенсионную систему как часть системы социального обеспечения, призванную защищать жизненные интересы работников, утративших трудоспособность по старости. Построение системы пенсионного обеспечения в рамках совершенствования распределения доходов общества и обеспечения социальной справедливости рассматривалось как неотъемлемый элемент формирования «государства всеобщего благосостояния, в котором власти изменяют направление действия рыночных сил, чтобы защитить и гарантировать им минимальный уровень жизни» [4, с. 27].

Применение принципов пенсионного обеспечения признано мировым сообществом в качестве приоритетных целей социальной политики государств, важнейшим элементом которой является механизм формирования и регулирования социально-трудовых отношений.

Различным этапам развития общества были присущи определенные социально-трудовые отношения — от полной правовой зависимости

работника, являющегося собственностью хозяина-работодателя, до трудовых отношений найма свободных в своем выборе работников — и соответствующие им формы социальной защиты граждан. Именно наемный труд стал главным распределителем доходов и мер социальной защиты. Однако хроника наемного труда показывает, что его путь от тотальной дискредитации, когда наемные работники, которые сегодня составляют абсолютное большинство активного населения и к которым привязано большинство мер социальной защиты, находились в самом ненадежном, недостойном и зависимом положении, наемный труд был долгим. Наемными становились разорившиеся ремесленники, арендаторы и пр. оказавшиеся в шатком положении люди, не имеющие средств существования.

На начальном этапе развития социально-трудовых отношений существовали различные формы опеки и принуждения, поддержанию которых способствовали абсолютистское государство и традиционная организация труда. Установление свободного доступа к труду в XVIII в. стало правовой революцией, сломало вековые формы организации ремесел и превратило принудительный труд в варварский пережиток. Тем не менее, при господстве контрактной системы положение рабочих одновременно с их освобождением стало неустойчивым. Таким образом, свобода без защиты стала угрозой нужды. Социальное государство строилось как ответ на такую ситуацию. Начиная с XIX в. задачей социальной политики стало укрепление пока еще хрупкой структуры свободного трудового договора путем создания вокруг трудовых отношений солидной системы гарантий, в том числе и пенсионных [3, с. 17].

Вопрос пенсионного обеспечения является неотъемлемой составляющей социального вопроса, вопроса способности общества существовать как единое целое, связанное отношениями взаимной зависимости. Социальный вопрос как таковой впервые был явно сформулирован в тридцатые годы XIX в. Он был поставлен в связи с осознанием условий существования групп населения, ставших жертвами индустриальной революции. В этом моменте наблюдается почти полный разрыв между юридическо-политическим порядком, основанным на признании прав граждан, и экономическим порядком, порождающим нищету и массовую деморализацию. Разумеется, социально-защитные меры, практики и институты помощи бедным существовали задолго до этого. Необходимость принятия на содержание нетрудоспособных групп населения, т. е. неспособных удовлетворять самостоятельно свои базовые потребности из-за невозможности работать, как таковая никогда не обсуждалась. Возникали вопросы финансового, институционального и технического характера обеспечения этого процесса, а также недостаточности и неадекватности выделяемых средств и снисходительности и даже унизительности обращения с данными категориями населения.

Виды помощи приобретают свои особые формы в каждой общественной формации. На этапе зарождения социальная защита заключалась в обеспечении целостности территории и создании условий для защиты человека от опасности, которая носила единовременный, нерегулярный характер.

Не только семья, но и территориальное сообщество даже в отсутствии специализированных институтов способно обеспечить определенные формы коллективной регуляции, как это было в средние века при использовании общинного имущества, распределении тяжелой работы и некоторых феодальных повинностей, а также контроль за тем, чтобы наиболее обездоленные члены сообщества получали минимальное содержание, поскольку полное их предоставление самим себе могло нанести вред сплоченности группы. Опека над обездоленными была не выбором, а обязательным следствием положения, занимаемого в системе взаимной зависимости. Но в условиях отсутствия учреждений опеки первичные сети солидарности в результате перегрузки могут утратить свое равновесие и разорваться.

К VIII в., когда начинает складываться общество, основанное на вассальных связях, свободные люди нередко добровольно просятся стать «человеком» при господине, поскольку независимость угрожает их существованию, лишая защиты. Переход под опеку сильного, а также включенность в семейные, родовые и соседские сети на территории общины должны были обеспечить максимальную защиту. Позже в формировании основ социальной защиты большую роль сыграла Церковь и ее морально-этические социальные нормы.

В Средние века Церковь становится главным институтом управления помощью и распорядительницей подаяний. Для богатых христианская благотворительность становится наилучшим способом обрести спасение. Главными критериями доступа к помощи являются физическая нетрудоспособность (глубокая старость, болезнь и пр.) и принадлежность к сообществу.

С развитием городов организация попечения по месту жительства систематизируется, растет число божьих домов, благотворительных приютов, больниц. Одни лишь религиозные власти в условиях развития городского пространства уже не могут обеспечить поддержку обездоленных, поэтому муниципальные власти берут на себя часть ответственности по оказании помощи нуждающимся.

На протяжении XI–XIII вв. на европейской территории наблюдается невиданный экономический, социальный и культурный подъем, но значительный демографический рост в начале XIV в. в условиях ограниченности ресурсов приводит к проблеме ужасающего голода. Последующая пандемия чумы, прошедшая в середине XIV в. по Азии, Европе, Северной Африке и о. Гренландии привела к демографическому провалу — и многие сети первичной солидарности нарушились.

На протяжении XIV–XV вв. усиливается социальная ответственность местных властей. Начало XVI в. характеризуют как время наступления новой социальной политики. С 1522 г. и до середины XVI в. шестьдесят европейских стран принимают ряд согласованных мер по решению проблем оказания помощи на систематической основе. Зарождение и развитие капитализма, рост торговли, а также изобретение и развитие обслуживающих ее институтов, промышленная революция, быстрая урбанизация, рост числа наемных рабочих в последующие годы обостряют социальные проблемы. В конце XVIII в. начинают появляться концептуальные идеи функционирования систем социальной защиты населения. Они связаны с процессом индустриализации и соответствующим развитием трудовых отношений.

Экономические предпосылки формирования механизмов социальной защиты содержатся в самой природе социально-трудовых отношений индустриального этапа общественного развития, для которого стали характерными функционирование работника вне рамок общины или средневекового цеха, превращение заработной платы в единственный источник дохода работника и его уязвимость с точки зрения последствий социальных рисков, связанных с безработицей, болезнью, несчастным случаем на производстве и др. Новые условия жизнедеятельности привели к появлению необходимости обеспечения социальной защищенности работников в процессе труда от последствий возможных социальных рисков. В этой связи особое значение имело развитие идей о роли государства и его социальных институтов в обеспечении социальной защиты работников.

В 1889 г. как реакция на требования защиты жизненных интересов работников, утрачивающих трудоспособность по старости, возникает первая пенсионная система. Она была введена в качестве инструмента поддержания социальной стабильности общества как одного из условий устойчивого социально-экономического развития. Первая пенсионная система, созданная канцлером Германии Отто Фон Бисмарком, отражала позицию экономического лидера к созданию системы социальной защиты, а ее экономической сущностью являлось сохранение уровня благосостояния работников в старости.

Следует отметить, что взгляды на роль государства в социальном обеспечении сформировались лишь в начале XX в., хотя концепции их развития эволюционировали в течение длительного времени.

Идеи становления социального обеспечения начали французский мыслитель Э. Клавьером и итальянский экономист Гоби высказывать уже в XVIII в.

В своих работах Э. Клавьер обосновал публичную значимость социальной составляющей и роль государственной власти в социальном обеспечении людей наемного труда, Гоби — необходимость покрытия утраты дохода работников из-за потери трудоспособности вследствие болезни, нечастного случая, профессионального заболевания и т. д.

Роль государства как активного участника в социальной защите работников, воздействии на индивидуальное и общественное благосостояние индивида и общества вытекает из теории Дж. М. Кейнса, в соответствии с которой государство определяет уровень благосостояния, влияя посредством макроэкономической политики на уровень занятости и национального дохода.

В начале XX в. начала формироваться концепция «модели государства благосостояния» (П. Самуэльсон, Г. Мюрдаль, С. Лейден и др.), которая включает комплекс институтов, призванных регулировать социальную и экономическую жизнь с целью обеспечения соответствующего уровня доходов занятому населению, а через программы социальной помощи — отдельным слоям населения.

Немецкий ученый А. Вагнер в рамках своей теории распределения и возмещения вреда определяет природу понятия «социальные риски» и механизм защиты от их наступления. Он отмечает, что некоторые социальные риски проявляются не сразу, но в последствии неблагоприятно влияют на здоровье, трудоспособность и жизнь работни-

ков. Для управления различными социальными рисками недостаточно объединения усилий работников и работодателей, необходимо организовать специализированное, функционирующее на постоянной основе учреждение, призванное решать комплекс задач по предотвращению и борьбе с негативными последствиями непредвиденных событий.

Фундаментом современных систем социальной защиты во многих европейских странах являются теоретические положения концепции английского экономиста У. Г. Бевериджа. Он обосновал роль государства как одного из главных субъектов, ответственных за социальную защиту, и сформулировал основные принципы социального обеспечения: всеобщность, единообразие и универсальность. По его мнению, равными для всего населения должны быть права на пенсию, семейные пособия и лечение, иные виды социальных выплат могут быть различными для лиц наемного труда и работающих не по найму. У.Г. Беверидж высказывал мысль о необходимости применения двойного метода финансирования системы как за счет средств государственного бюджета, так и за счет взносов работодателей и работников.

Эмиль Дюркгейм и республиканцы конца XIX в. называли солидарностью проблематичную связь, которая обеспечивала взаимодополнительность составляющих общества, несмотря на возрастающую сложность его организации. На заре XX в. солидарность должна была стать добровольной обязанностью общества по отношению к самому себе, а социальное государство — его гарантом. А на заре XXI в., когда механизмы регуляции, применяемые в рамках индустриального общества, сильно расшатались, появилась необходимость пересмотреть этот общественный договор.

Становление постиндустриального общества, развитие сферы услуг, глобализация национальной экономики, становление экономики нового типа, основанной на новом типе социально-трудовых отношений, а также изменение состава, структуры, качества рабочей силы, смена формы организации производства и рабочего места послужили предпосылками в отношении изменения места людей, в том числе пенсионного возраста, в современном обществе. Рынок труда нового типа, основанный на элементах гибкости (гибкая занятость, гибкая оплата труда, гибкая рабочая сила, гибкая организация производства, гибкие институты труда, гибкие методы социальной защиты), предполагает привлечение на его все социально-демографические слои населения, в том числе те, что на равных условиях не могут конкурировать на рынке труда (социально-уязвимые категории населения). Люди пенсионного возраста также зачастую относятся к населению, которое не может на равных условиях конкурировать на рынке труда, так как по возрасту, состоянию здоровья и в силу незнания современных технологий не могут привлекаться на рынок труда по новым профессиям, в том числе гибкого характера. Для их привлечения существует необходимость в обучении, повышении квалификации и др.

По мнению знаменитого автора Р. Флориды, который в своей книге «Креативный класс: люди, которые меняют будущее» выделил особенности существующих в настоящее время изменений в социальной и экономической системе общества, «люди представляют собой важнейший ресурс новой эпохи» [5, с. 21]. Растратить свой ресурс в полной мере практически невозможно, а в рамках государства, не использовать все имеющиеся ресурсы экономически неэффективно. Наступление пенсионного возраста дает человеку определенные гарантии в виде постоянного дохода (пенсии) и открывает перед ним новые возможности, позволяет найти и реализовать себя. Креативность, а также имеющиеся знания и опыт дают возможность найти себя в любом возрасте. В свою очередь и сам человек чувствует себя нужным, если принадлежит к определенному роду деятельности, работает в коллективе, общается и не изолирован от общества и его суеты.

Необходимость привлечения на рынок труда людей пенсионного возраста вызвана также демографическими тенденциями. Демографические тенденции современного общества, а именно: снижение численности населения, старение населения, снижение рождаемости, рост смертности не позволяют обеспечить гарантированной пенсией тех, кто через некоторый период времени достигнет пенсионного возраста или будет получать пенсию в связи с болезнью. По данным Белстата с 1994 г. в Республике Беларусь наблюдается тенденция снижения численности населения страны. Причем если в 1994 г. в стране насчитывалось 10 243,5 тыс. человек, то в 2014 г. их число составляет 9468,2 тыс. человек (снижение за 20 лет составило около 775,3 тыс. человек). В 2014 г. по отношению к 2013 г. наблюдается рост численности, который позволяет за счет роста рождаемости сгладить темпы снижения численности, но не кардинально поменять и направить тенденцию на

**Таблица 1** — Изменение структуры населения на рынке труда Республики Беларусь [2, с. 15]

| | 2005 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|
| Население в трудоспособном возрасте, тыс. чел. | 5944 | 5804 | 5749 | 5687 | 5623 |
| Население в нетрудоспособном возрасте, тыс. чел. | 3686 | 3677 | 3716 | 3777 | 3845 |
| В том числе: | | | | | |
| Население младше трудоспособного возраста, тыс. чел. | 1615 | 1513 | 1522 | 1549 | 1580 |
| Население старше трудоспособного возраста, тыс. чел. | 2071 | 2164 | 2194 | 2228 | 2265 |

рост, что предполагает необходимость принятия каких-либо решений в отношении улучшения ситуации.

В населении нетрудоспособного возраста большую долю составляет население старше трудоспособного возраста, то есть пенсионеры. В 2013 г. их доля составляла 58,9 % от общего числа населения нетрудоспособного возраста (23,9 % от общей численности населения). Население нетрудоспособного возраста растет, в основном данный рост происходит за счет роста числа пенсионеров, в то время как население трудоспособного возраста снижается (табл. 1).

Согласно заложенной тенденции в показателях населения в разном возрасте уже к 2028 г. на 1 трудоспособного в трудоспособном возрасте будет приходиться 1 человек нетрудоспособного возраста, тогда как в настоящее время данное соотношение составляет 1 к 1,4. Следовательно, изменения на рынке труда неизбежны, так как существует в них серьезная необходимость. К рычагам, которые позволяют добиться таких изменений, можно отнести повышение пенсионного возраста, снижение возраста обучения в учебных заведениях, гарантия повышающих коэффициентов к пенсии по возрасту за каждый год работы, стимулирование рождаемости, привлечение мигрантов в страну, ограничение выезда молодежи и трудоспособного населения в трудоспособном возрасте за пределы страны. Но наиболее эффективным, по нашему мнению, является привлечение всех социально-демографических слоев населения к труду по гибким формам занятости, что предполагает труд как для получения основного, так и дополнительного дохода. Привлечение на рынок труда предполагает рост показателей на рынке труда по занятости населения страны, а также рост налоговых отчислений в бюджет, в том числе и на пенсионное обеспечение.

С конца 1970-х гг. получила широкое распространение концепция гибкого рынка труда. Данный этап характеризуется изменением в системе занятости, которая разрушила защищенность и статус наемного работника. С одной стороны, высокий уровень безработицы и демографический спад, а с другой стороны, несовершенная социальная защита труда, подорвали возможность организации полной занятости и гарантированности защиты интересов работника. Глобализация и превалирование международного капитала ставят труд на другой уровень, в отличие от предыдущего этапа развития. Глобальный рынок труда претерпел серьезные изменения. Во-первых, он рассматривается с системной точки зрения, а не в рамках отдельного государства, во-вторых, он предполагает зависимость рынка труда от географической составляющей и предполагает дешевую рабочую силу в одних зонах и дорогую в других. Таким образом, рынок труда и занятость на нем отклонилась от общепринятого стандарта.

Современный уровень развития, высокая конкуренция и структурные изменения в народном хозяйстве стран, разрушая стабильную занятость, делает безработицу нормой. Изменению подлежат также социально-трудовые отношения на рынке труда. Гибкость означает, что работник и наниматель должны подстраиваться под условия труда и внешнюю среду, быстро реагировать и адаптироваться к изменяющимся условиям, реагировать на изменения спроса и соответственно изменять предложение. Как отмечает Р. Флорида, данные тенденции являются нормой для креативного класса, именно наниматели приспосабливаются к данному классу и создают необходимые условия для его комфортной работы, дают возможность реализовать современные потребности сочетания труда и отдыха, труда и прочих домашних обязанностей. В свою очередь стоит отметить, что не все на современном рынке готовы к конкурентному рынку труда как креативный класс с его положительными и отрицательными сторонами.

Многие отечественные и зарубежные исследования направлены на изучение различных аспектов занятости. База для изучения теоретико-методологических основ исследования, регулирования рынка труда и социально-экономических отношений в сфере занятости заложена в трудах классиков экономической теории: А. Смит, К. Маркса, А. Маршалла, Ж.К. Гурне, А. Пигу,

Дж. М. Кейнса, В. Ойкена, Л. Мизеса, Ф. Хайека, М. Фридмена и др.

Основоположниками теории гибкого рынка труда принято считать таких зарубежных экономистов, как Р. Буайе, Г. Стендинг, которые в основу ставят снижение регламентации на рынке труда и увеличение свободы выбора как для работника, так и нанимателя. Г. Стендинг под гибкостью ранка труда понимал «способность быстро и адекватно реагировать на изменение цен, спроса и предложения рабочей силы, что проявляется в изменении количества, качества, цены рабочей силы» [1]. Г. Стендинг выделил компоненты гибкости и в основном рассматривал гибкость с точки зрения рабочей силы и скорости ее адаптации к изменяющимся внешним факторам. Р. Буайе, напротив, рассматривал гибкость как относительно субъектов хозяйствования, так и рабочей силы.

Среди теоретических исследований в области гибкого рынка труда следует в первую очередь выделить работы Д.Белла, Дж.Гелбрейта, У. Бека, М. Кастельса, Ч. Сейбела, Э. Тоффлера, которые изменения на рынке труда и переход его к гибкому связывают с переходом к постиндустриальному обществу, что характерно для мировой экономики в целом. Э. Тоффлер, А. Горц, Ч. Хэнди, Дж. Ривкин ставят проблему, которую возможно будет решать именно гибкий рынок труда, проблему масштабности незанятости населения. А. Аккорнеро, К. Беннер, Б. Барчел, К. Вейс, А. Полерт, Р. Солоу, М. Сторпер и А. Скотт особое внимание уделяют разным сторонам гибкого рынка труда, поведения фирмы и работников при изменяющихся внешних условиях.

На территории постсоветского пространства использование таких форм занятости впервые произошло в 1972 г. в Эстонии на сланцеперерабатывающем предприятии в городе Кохтла-Ярве. Научно-методическим центром по их изучению был Научно-исследовательский институт сланцев (Кохтла-Ярве). В.М. Лившиц разработал и внедрил систему гибкого рабочего времени с первым банком времени.

В связи со структурными изменениями в экономике (топливные кризисы 1973–1975 гг. и 1979–1980 гг.) гибкие формы занятости стала изучать Международная Организация Труда. Были проведены исследования и опубликованы статьи о новых формах трудоустройства и гибкости рынка труда.

Наиболее существенные исследования по вопросам видов гибких форм занятости, их особенностях и специфике в межнациональном аспекте проведены в странах Европы. Экспертная группа Европейского союза по гендерным проблемам и занятости занималась изучением классификации гибких форм занятости. Британская торговая палата провела исследование относительно того, как мелкие предприятия, используя гибкие формы занятости, делают хороший бизнес.

Д. Боден, Л. Гиббс, Л. Голдон, Э. Колледж, Р. Лаубачер, Т. Малоне, Дж. Рилей, Дж. Ричард, Д. Фридман и др. изучали виды гибких форм занятости, а также рассматривали гибкие формы занятости, как возможность совмещения работы с прочими обязанностями (домашние обязанности женщин, воспитание детей, уход за членами семьи и др.). А также обосновывали эффективность их применения как для работников, так и для предприятий. П. Блайтон, К. Дош, Дж. Моррис, А. Поллет, Дж. Турман, Г. Тра, К. Хаким особое внимание уделяли отдельным видам гибких форм занятости, изучая их особенности, специфику и необходимость на рынке труда.

Концепция гибкого рынка труда часто перекликается с концепцией гибкой фирмы. Так как рынок труда может быть гибким лишь в том случае, если существует не только спрос на гибкий труд, но и предложение гибких рабочих мест. Концепция гибкой фирмы наиболее ярко представлена в трудах Дж. Аткинсона, который предложил концепцию гибкого найма и гибкой фирмы, что предполагает гибкое управление работниками, перемещая их между разными функциями, меняя их численность, оплату труда.

Опыт зарубежных предприятий и исследования зарубежных ученых вызывают особый интерес у ученых России и Беларуси. В первую очередь такой интерес обусловлен необходимостью внедрения гибких форм занятости на рынки труда данных стран.

В российской экономической литературе гибкие формы занятости рассматривают как механизм регулирования рынка рабочей силы. Гибкость рынка труда и нестандартные формы занятости изучали: Н.С. Березина, В.С Буланов, Н.А. Волгин, А.С. Головачев, Б.Г. Збышко, А.И. Рофе, П.Э. Шлендер и др. Причины необходимости внедрения гибких форм занятости на рынок труда в рамках дестабилизации и флексибилизации занятости рассматривали И.С. Клюшанов, Ю. Яцык, Ю.Н. Попов, А.В. Шевчук и др. Изучению отдельных видов гибких форм занятости, таких как альтернативы безработицы, посвящены труды М. Колгановой, Ю.П. Коникой, П.В. Савченко и др. Особого внимания заслуживает труд А.А. Никифоровой «Рынок труда: занятость и безработица», в котором отдельная гла-

ва уделена гибким формам занятости, изучение которых проведено по зарубежным источникам. Анализу зарубежного опыта также посвящены труды Э.Д. Вильховченко, Н.Д. Гаузнер и др.

Изучение гибких форм занятости в Республике Беларусь обусловлено низким уровнем производительности труда, вынужденной неполной занятостью, необходимостью реструктуризации и модернизации предприятий и наличием неэффективных рабочих мест. Цель внедрения гибких форм занятости в Республике Беларусь определена Главой государства в подп. 7.3 п.7 Директивы Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. и Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 гг.

В поддержку Директивы № 4 НИИ Труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь были разработаны «Методические рекомендации по проведению кадровой диагностики организаций с целью выявления потенциально избыточной численности персонала», а также «Предложения по обоснованию целесообразности применения «заемного труда» в Республике Беларусь». Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь подготовлены рекомендации по применению гибких форм занятости.

Проблемами рынка труда, социально-трудовыми отношениями общества, проблемами регулирования занятости и безработицы в Республике Беларусь занимаются такие ученые как А.В. Бондарь, А.П. Морова, И.В. Новикова, Л.И. Пачинина, Г.Н. Соколова, Л.Е. Тихонова, А.Н. Тур и др. Гибкие формы занятости в основном рассматриваются с юридической точки зрения, однако, есть ряд ученых-экономистов, которые изучали необходимость применения гибких форм занятости: Е.В. Ванкевич, А. С Головачев, И.И. Куропятник, С.В. Шевченко и др.

Как в экономической литературе, так и в нормативных документах Республики Беларусь нет четкого определения понятия гибких форм занятости, их видов (стандартных и нестандартных) и классификации. Таким образом, человеческие ресурсы, для которых существует возможность и необходимость привлекать в экономику страны согласно современным тенденциям гибкости и индивидуализма.

На гибком рынке труда стали широко распространяться гибкие формы занятости, стандартного (гибкое рабочее время, неполное рабочее время, срочный трудовой договор, договор подряда, ночное рабочее время и др.) и нестандартного (заемный труд, телеработа, фриланс, миниработа, работа по вызову, разделение работы, нулевые часы, занятость по программе о'пэр, занятость без оформления трудовых отношений и др.) для Республики Беларусь характера. В некоторых случаях в ряде стран данные формы используются как элемент регулирования социально-трудовых отношений, предлагают новые способы решения проблем (решение проблемы скрытой безработицы за счет системы миниработы в Германии, занятость по программе о'пэр в Европе предполагает защищенность и официальное проживание, обучение, трудоустройство мигрантов). В Республике Беларусь распространение получили гибкие формы занятости стандартного характера, так как возможность их использования урегулирована законодательством страны. Гибкие формы занятости нестандартного характера не получили широкого распространения в нашей стране, и если используются, то в основном не официально и не в больших масштабах.

Развитие гибких форм занятости нестандартного характера на рынке труда ставит перед собой особые задачи. В первую очередь необходимость и возможность оформления трудовых отношений по ним, учет стажа работы и пенсионное обеспечение. За счет того, что гибкие формы занятости не получили своего распространения в Республике Беларусь, нет в законодательстве регулирования таких видов занятости. Например, фриланс или телеработа предполагает возможность и, зачастую, необходимость заключения трудовых отношений в электронном варианте (в том числе с нанимателями из других стран), с помощью специальных электронных подписей, учет работы и запись в трудовую книжку также может быть электронной (что предполагает необходимость существования электронной трудовой книжки), а также существует необходимость урегулировать учет трудового стажа для последующего пенсионного обеспечения, что предполагает, что работник сам должен подавать о себе данные в Фонд социально защиты населения.

Современные информационные технологии позволяют организовать электронные трудовые отношения на современной рынке труда в Республике Беларусь. Электронные трудовые отношения — это трудовые отношения, основанные на соглашении между работником и нанимате-

лем по поводу выполнения работником трудовой функции за плату, оформленные при помощи современных информационных технологий в электронном виде, подписанные электронными подписями. Такие отношения будут новым явлением, но позволят, за счет урегулированной схемы таких отношений вывести из неофициальности трудовые отношения и работников, которые в настоящее время составляют скрытую занятость, перевести их в категорию официальных. Но для этого должны быть организованы выгодные для работника, нанимателя и государства условия.

Таким образом, гибкие формы занятости являются одним из наиболее эффективных инструментом на современном рынке труда, позволяющих привлечь различные социально-демографические слои населения на рынок труда, в том числе граждан пенсионного возраста.

Социальная политика призвана обеспечивать рост уровня и качества жизни всего населения, а также социальную защиту его нетрудоспособной части. Механизмы личной самозащиты, коллективной и взаимопомощи видоизменялись под влиянием трансформации структуры общества, Церкви и степени цивилизованности человечества. Формы социальной защиты на различных этапах развития общества зависят от изменения характера социально-трудовых отношений. Именно наемный труд со временем становится главным распределителем не только доходов, но и мер социальной защиты, и первая пенсионная система возникает как реакция на требования защиты жизненных интересов наемных работников, утрачивающих трудоспособность.

Потребность в социальной защите со стороны государства для конкретного человека наступает в случае, когда он в силу каких-либо обстоятельств не имеет возможности за счет труда извлекать доходы, достаточные для обеспечения сложившегося уровня жизни. Основная задача государства в данном случае заключается в законодательном определении характера отношений между работодателями и работниками, а при наступлении материальной необеспеченности работника в связи с невозможностью его участия в трудовом процессе, в создании условий для реализации ему минимальных социальных гарантий. Государство вырабатывает механизмы, позволяющие обеспечить определенный уровень жизни при наступлении пенсионного возраста, инвалидности, безработицы, ухудшении здоровья вследствие воздействия вредных факторов, связанных с профессиональной деятельностью, производственным травматизмом, т.е. формирует институт социального обеспечения.

На сегодняшний день пенсионная система является неотъемлемым элементом системы социального обеспечения любого государства, но достижение цели пенсионной системы по обеспечению гарантированного и стабильного уровня жизни людей пожилого возраста и лиц, потерявших трудоспособность, во многих странах при существующих условиях и посредством существующих экономических механизмов затруднено или может быть затруднено в самом ближайшем будущем. При таких обстоятельствах привлечение на рынок труда людей пенсионного возраста может не только способствовать повышению их уровня жизни, но и защитить их от неблагоприятных последствий возможных дефицитов пенсионных бюджетов, а также решить иные социальные и экономические проблемы людей пенсионного возраста и общества в целом.

Наиболее привлекательными, а в некоторых случаях и единственно приемлемыми, по нашему мнению, могут быть гибкие формы занятости, которые позволяют работать гибко относительно места и времени труда.

Гибкий рынок труда характеризуется низкой регламентацией, ростом свободы выбора для работника и нанимателя, способностью быстро и адекватно реагировать на изменение цен, спроса и предложения рабочей силы. Гибкий рынок труда предполагает расширение применения гибких форм занятости стандартного и нестандартного характера, повышая динамику на рынке труда, прибыльность и конкурентоспособность работодателя, рационализацию затрат. В свою очередь гибкие формы занятости позволяют сочетать труд и отдых, домашние обязанности, обучение, воспитание детей, уход за членами семьи и др.

Распространению гибких форм занятости на рынке труда Республики Беларусь препятствует отсутствие необходимого законодательства, воспитание в обществе активности и стремления к конкурентоспособности. Гибкие формы занятости стали объектом исследования по причине ряда проблем, возникающих на рынке труда: низкий уровень производительности труда, вынужденная неполная занятость, необходимость в реструктуризации и модернизации экономики, что предполагает высвобождение избыточной численности работников в рамках социально ответственной реструктуризации предприятий, а также наличие неэффективных рабочих мест. Важно также отметить, что существует потребность для

развития гибких форм занятости стандартного и нестандартного характера, в современных условиях и при имеющихся возможностях и развитии информационных технологий, в регулировании и законодательном закреплении социально-трудовых отношений гибкого характера, в том числе электронных, учете стажа работы и пенсионном обеспечении по гибким формам занятости.

**Литература**

1. Безденежных, Т.И. Занятость, рынок труда и конкурентоспособность рабочей силы: концепция, формы и методы управления на региональном уровне: дисс. д. эк. наук: 08.00.05. — СПб.: РГБ, 2007. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://bibldis.narod.ru/2009/15.htm. — Дата доступа: 21.03.2014.

2. Демографический ежегодник Республики Беларусь. Статистический сборник. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — Минск, 2014. — 412 с.

3. Кастель, Р. Метаморфозы социального вопроса. Хроника наемного труда / Робер Кастель; пер. с фр.; общ. ред. пер. Н.А. Шматко. — СПб.: Алетейя, 2009. — 574 с.

4. Самуэльсон, П. Чистая теория общественных расходов / П. Самуэльсон // Вехи экономической мысли: т. 4. Экономика благосостояния и общественный выбор / пер. с англ. под общ. ред. А. П. Заостровцева; Институт «Экономическая школа» ГУ ВШЭ. — СПб.: «Экономическая школа», 2004. — 568 с.

5. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. — Пер. с англ. — М.: ИД «Классика XXI», 2007. — 421 с.

***Материал поступил в редакцию 01.09.2014.***

# Стратегии формирования инвестиционного портфеля негосударственного пенсионного фонда

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

**В статье рассматриваются структура инвестиционного портфеля негосударственных пенсионных фондов и особенности его формирования. Выделяются важные факторы формирования стратегии инвестирования. Обосновывается необходимость инвестирования пенсионных накоплений и пенсионных резервов в различные финансовые инструменты.**

**The structure of the investment portfolio of private pension funds and the features of its formation are stated in the article. The important factors of investment strategy are highlighted. The necessity of investment of pension savings and pension reserves in various financial instruments is explained in the article.**

Мировая практика показывает, что финансовые интересы лиц пенсионного возраста наилучшим образом обеспечиваются, если в комплексе пенсионного страхования, наряду с распределительной, развивается и накопительная система, в которой пенсионные взносы используются для инвестирования в финансовые активы. Их привлечение осуществляется посредством функционирования системы негосударственных институтов, выступающих в роли финансовых посредников и коллективных инвесторов. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает значительный удельный вес вложений этих институтов в общем объеме национальных инвестиций. К таким институтам, среди прочих, относятся негосударственные пенсионные фонды (НПФ), обеспечивающие своей деятельностью решение социальных задач путем дополнительного пенсионного обеспечения населения и выступающие крупными инвесторами институционального типа.

Инвестиционную политику НПФ может разрабатывать самостоятельно или при согласовании с компанией, управляющей активами фонда, в такой последовательности: определяются цели инвестирования, и в соответствии с ними выбирается стратегия инвестирования; устанавливаются ограничения по доходности, риску и ликвидности инвестиций; обобщается состав инвестиционных предпочтений.

Практика размещения средств НПФ показывает, что основными целевыми ориентирами при инвестировании являются доходность и безопасность вложений; обеспечение определенного уровня ликвидности в данном случае является важной, но дополнительной целью. Цели эти альтернативны по отношению друг к другу.

Консервативная стратегия инвестирования пенсионных активов эффективна при отсутствии конкуренции на рынке негосударственного пенсионного обеспечения. Функционирование же большинства открытых НПФ характеризуется борьбой за вкладчиков, поэтому их инвестиционная деятельность должна носить умеренный характер.

Определив, исходя из своих финансовых обстоятельств и отношению к риску, тип и вариант инвестиционного портфеля, НПФ узнает оптимальное лично для него распределение активов между группами фондов. По мнению большинства инвестиционных консультантов, это самый важный этап принятия инвестиционного решения. Именно распределение активов между стратегиями в наибольшей степени влияет на конечный результат в долгосрочном плане. Как показывают исследования, при долгосрочных инвестициях не так важно, какие именно акции, облигации или фонды покупаются, как достижение правильной пропорции между высоко и низко рискованными инвестициями.

В случае если НПФ сформирует агрессивный для него портфель, то велика вероятность, что на одном из «крутых поворотов рынка» он понесет потери и свернет выполнение инвестиционного плана — инвестиционная цель не будет достигнута. В другом случае, если НПФ сформирует консервативный портфель, то он останется не удовлетворен получаемой доходностью. Фонд неэффективно потратит время, которое тоже является важным капиталом, таким образом снизится вероятность достижения инвестиционной цели.

Большинство российских НПФ в своей инвестиционной политике придерживаются консервативной стратегии инвестирования, а в зарубежных странах пенсионные фонды в основном предпочитают умеренную стратегию [2]. Рассмотрим структуру инвестиционных портфелей пенсионных накоплений трех основных российских НПФ (в процентном соотношении):

«Лукойл-Гарант»:

– 48,21 — банковские депозиты;
– 25,79 — корпоративные облигации;
– 14,08 — счета в кредитных организациях;
– 5,47 — прочие активы;
– 3,42 — акции российских эмитентов;
– 2,04 — государственные ценные бумаги РФ;
– 0,86 — государственные ценные бумаги субъектов РФ;
– 0,14 — муниципальные облигации.

В целом «Лукойл-Гарант» держит на депозитах 40–50 % от суммы пенсионных накоплений, что составляет 21 % всех пенсионных накоплений россиян, размещенных в банках [4].

«Благосостояние»:

– 57,24 — облигации;
– 28,28 — банковские депозиты;
– 8,78 — государственные ценные бумаги субъектов РФ;
– 1,01 — акции;
– 2,15 — государственные ценные бумаги РФ;
– 2,54 — средства на расчетном счете [5].

«Газфонд»:

– 3,12 — средства на счетах в кредитных организациях;
– 34,17 — банковские депозиты;
– 5,17 — государственные ценные бумаги РФ;
– 6,78 — государственные ценные бумаги субъектов РФ;
– 48,08 — корпоративные облигации;
– 0,62 — акции российских эмитентов;
– 1,49 — прочие активы;
– 0,57 — муниципальные облигации.

Проанализировав структуру инвестиционных портфелей трех основных российских НПФ, можно обозначить доминирование консервативной стратегии распределения пенсионных накоплений. Процент инвестиций в акции составляет минимальную долю от общего портфеля, что можно объяснить обвалом рынка акций в 2008 г. Как правило, НПФ не вкладывают в акции более 10 %, т. к. фондовый рынок имеет высокую волатильность. В большинстве фондов считают депозиты и корпоративные облигации основным инвестиционным инструментом для размещения накоплений, что можно объяснить высокими процентными ставками по банковским депозитам.

В разных странах есть свои установленные законодательством пропорции инвестирования пенсионных средств, требования к рисковости инвестиций. Глобальные активы основных пенсионных фондов мира, таких как Government Pension Investment Fund (GPIF), которые сосредоточивают около 85 % общего пенсионного потенциала, размещаются на 41 % в акции, на 37 % — в облигации, на 20 % — в другое (недвижимость, частные компании, хедж-фонды) и около 2 % — в денежные средства, в т. ч. депозиты. Уоррен Баффетт сказал о вложениях в акции: «Неважно, по какой цене купил акции ваш пенсионный фонд. Важно, сколько они будут стоить, когда вы будете получать пенсию».

При разработке НПФ инвестиционной стратегии размещения пенсионных резервов необходимо учитывать следующие факторы:

– стабильность и долгосрочность обязательств фонда по негосударственному пенсионному обеспечению;
– наличие возможности у НПФа самостоятельно размещать средства пенсионных резервов;
– возможность адаптации договора доверительного управления под реализуемую управляющей компанией инвестиционную стратегию;
– наличие в структуре пассивов пенсионных резервов страхового резерва.

С учетом вышеперечисленных факторов НПФ совместно с управляющими компаниями может выстраивать достаточно гибкие и эффективные инвестиционные стратегии.

Конечной целью каждой инвестиционной стратегии является достижение определенного положительного финансового результата на заданном инвестиционном горизонте. Однако когда речь идет об инвестиционном горизонте при размещении пенсионных резервов или инвестировании пенсионных накоплений, необходимо, безусловно, принимать во внимание обязанность негосударственного пенсионного фонда ежегод-

но распределять полученный положительный инвестиционный доход. При этом для фонда важен не только размер этого дохода, но и его структура.

Как известно, финансовый результат от размещения средств пенсионных резервов и инвестирования пенсионных накоплений включает в себя дивиденды и проценты по ценным бумагам и банковским депозитам, другие виды доходов от операций по размещению средств пенсионных резервов, чистый финансовый результат от реализации активов, а также чистый финансовый результат, отражающий изменение рыночной стоимости инвестиционного портфеля за счет переоценки на отчетную дату. Однако если получение дивидендов, процентов, доходов от реализации активов связано с поступлением в состав инвестиционного портфеля денежных средств, доход от переоценки активов несет в себе серьезные риски для фонда, поскольку гарантии получения данного дохода в полном объеме нет, а обязательства фонда перед вкладчиками, участниками и застрахованными лицами, увеличенные в результате распределения инвестиционного дохода, уменьшать нельзя. Структура пенсионных резервов НПФа позволяет фонду осуществлять управление своими обязательствами путем распределения инвестиционного дохода между резервом покрытия пенсионных обязательств и страховым резервом [6].

Таким образом, страховой резерв предоставляет возможность, с одной стороны, снизить риски разбалансировки активов и пассивов фонда, а с другой — сформировать источник восстановления резерва покрытия пенсионных обязательств фонда в случае уменьшения средств пенсионных резервов в результате их размещения. В свою очередь, такое управление позволяет выстраивать среднесрочные инвестиционные стратегии (с горизонтом инвестирования более одного года), ориентированные на получение более высокой доходности по сравнению с возможными результатами краткосрочного инвестирования [3].

Выбор одной из альтернативных стратегий инвестирования тесно связан с использованием пенсионными фондами различных путей ограничения финансового риска. Можно выделить четыре основных пути: избежание, удержание, передача и снижение степени риска.

Избежание риска одновременно означает отказ от направленности инвестиционной стратегии на доходность инвестиций, т. к. норма доходности по инвестициям, имеющим относительно низкую степень риска, не может превышать средний рыночный уровень.

Подобный способ ограничения риска при инвестировании пенсионных резервов кажется логичным, но не совсем разумным, поскольку в этом случае фонд подвержен другому риску — ненадлежащему выполнению обязательств. Такой метод используется в основном консервативными пенсионными фондами, к которым, как правило, относятся корпоративные НПФ, создаваемые крупными предприятиями для своих работников.

Ограничение риска с помощью его передачи означает, что ответственность за финансовый риск передается третьим лицам. В качестве таковых выступают, например, страховые компании, с которыми НПФ или компания по управлению его активами заключает договоры о страховании инвестиций. Помимо прочего, страхование риска — это еще и дополнительная гарантия выполнения обязательств перед клиентами.

Именно диверсификация портфеля активов, базирующаяся на количественной оценке степени риска различных видов активов, является основным средством уменьшения степени риска на стадии выбора направлений инвестирования активов НПФ.

В условиях, когда государство прибегает к установлению запретов на определенные виды активов, лимитов их доли в составе инвестиционного портфеля, диверсификация осуществляется с учетом инвестиционных ограничений. В соответствии с российским законодательством НПФ имеют право размещать средства пенсионных накоплений в следующие активы:

– государственные ценные бумаги субъектов РФ (до 40 %);

– облигации, выпущенные от имени муниципальных образований (до 40 %);

– облигации российских хозяйственных обществ (до 80 %);

– акции российских эмитентов, являющихся открытыми акционерными обществами (до 65 %);

– ипотечные ценные бумаги (до 40 %);

– денежные средства в рублях и иностранной валюте на счетах и депозитах в кредитных организациях (до 80 %);

– ценные бумаги международных финансовых организаций (до 20 %) [1, с. 56].

Кроме того, на стадии формирования конкретного состава портфеля снижение степени риска может обеспечиваться путем использования таких методов заключения сделок, которые способствуют уменьшению риска по определенному

виду сделок (покупка опционов, заключение фьючерсных контрактов).

Республике Беларусь необходимо плавно переходить к негосударственной или смешанной пенсионной системе, но негосударственные пенсионные фонды — инструмент для белорусов новый и неизведанный. Поэтому для начала нужно решить проблему высокой инфляции, разработать законодательную базу о создании негосударственных пенсионных фондов, развивать рынок ценных бумаг, стимулировать отечественные предприятия к проведению IPO в стране.

**Литература**

1. Максимов, М. Управление инвестиционным портфелем негосударственного пенсионного фонда / М. Максимов // Рынок ценных бумаг. — 2012. — № 4. — С. 48–50.

2. Негосударственные пенсионные фонды // Служба Банка России по финансовым рынкам [Электронный ресурс]. — 2014. — Режим доступа : http://www.nsk.ffms.ru/uchastnikifinansovyhrynkovregiona/rynokkollektivnyhinvesticiy/zakonodatelstvo/negosudarstvennyepensionnyefondy/. — Дата доступа : 03.01.2014.

3. Крупнейшие негосударственные пенсионные фонды России // РБК. Рейтинг [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа : http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/09/29/33430883. — Дата доступа : 03.07.2014.

4. Структура портфеля пенсионных накоплений ОАО «НПФ “ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ”» [Электронный ресурс]. — 2014. — Режим доступа : http://www.lukoil-garant.ru/about/invest/. — Дата доступа : 03.07.2014.

5. Инвестиционная политика [Электронный ресурс]. — 2014. — Режим доступа : http://npfb.ru/ru/about/investpolicy/page1.wbp. — Дата доступа : 12.07.2014.

6. Управление экономическими системами [Электронный ресурс]. — 2014. — Режим доступа : http://uecs.ru/innovacii-investicii/item/1657-2012-11-13-05-35-09. — Дата доступа : 18.08.2014.

***Материал поступил в редакцию 01.09.2014.***

# Проблемы и перспективы перехода к накопительным пенсионным программам в рамках реформирования пенсионной системы Республики Беларусь

**Карсеко Анна Евгеньевна,**
*аспирант кафедры экономики и права*
*Белорусского национального технического университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**Статья посвящена проблеме обеспечения финансовой устойчивости пенсионной системы Республики Беларусь в условиях демографического старения населения. Рассмотрены основные задачи пенсионного реформирования и возможные пути их решения. Проведена оценка возможности полного или частичного перехода от распределительной к накопительной пенсионной системе.**

**The article describes the problem of ensuring financial stability of the pension system in the Republic of Belarus in the conditions of population ageing. The primary objectives of pension system reformation and feasible ways of their solution are considered. The assessment of the possibility of full or partial transition from distributive to a funded pension system is carried out.**

Концептуальные идеи функционирования систем социальной защиты населения начинают появляться в конце XVIII в. Они связаны с процессом индустриализации и соответствующим развитием трудовых отношений. Экономические предпосылки формирования механизмов социальной защиты содержатся в самой природе социально-трудовых отношений индустриального этапа общественного развития, для которого стали характерными функционирование работника вне рамок общины или средневекового цеха, превращение заработной платы в единственный источник дохода работника и его уязвимость с точки зрения последствий социальных рисков, связанных с безработицей, болезнью, несчастным случаем на производстве и др.

В 1889 г. как реакция на требования защиты жизненных интересов работников, утрачивающих трудоспособность по старости, возникает первая пенсионная система. Она была введена в качестве инструмента поддержания социальной стабильности общества как одного из условий устойчивого социально-экономического развития. Основателем государственной системы пенсий по возрасту для трудящихся являлся канцлер Германии Отто фон Бисмарк. Ранее в Германии существовала практика добровольных фондов взаимопомощи, организуемых гильдиями и рабочими объединениями. В новой системе права на пенсию основывались на ранее выплаченных взносах. Эта модель, основанная на солидарной схеме и получившая название «континентальной», или «бисмаркской», по сегодняшний день остается одной из наиболее консервативных в мире. В начале XX в. ее начали копировать другие европейские страны [1].

Несколько иная система пенсий, ориентированная на сокращение уровня бедности за счет поддержания минимальных жизненных стандартов пожилых людей-пенсионеров путем распределения между ними собранных на эти цели пенсионных взносов, возникла в Дании (1891) и Новой Зеландии (1898). Финансирование этих пенсионных систем осуществлялось за счет общих налоговых доходов. Подобные системы пенсионного страхования в последующем были сформированы в англосаксонских странах (за исключением США) и странах Северной Европы. В XX в. происходит постепенное сближение пенсионных систем развитых стран.

Начиная с 70-х гг. XX в. в большинстве стран мира отмечается непрерывное сокращение рождаемости и, соответственно, неблагоприятное с точки зрения возможностей достойного пенсионного обеспечения изменение соотношения между работающими и пенсионерами.

По прогнозам Отдела народонаселения ООН Департамента по экономическим и социальным вопросам, к 2050 г. число людей в возрасте от 60 лет и старше превысит 2 млрд человек, т. е. каждый пятый человек в мире будет в возрасте 60 лет и старше. Для сравнения: на сегодняшний момент в данной возрастной категории каждый девятый человек. Впервые в истории человечества пожилых людей станет больше, чем детей в возрасте до четырнадцати лет [5].

Коэффициент потенциальной поддержки старости (число лиц трудоспособного возраста от 15 до 64 лет на 1 пожилого человека в возрасте 65 лет и старше), являющийся показателем старения населения и степени зависимости пожилых людей от потенциальных работников, начиная с 1950 г. постоянно снижается: с 12 человек трудоспособного возраста на одного пожилого в 1950 г. до 8 человек в 2013 г.. К 2050 г. ожидается его снижение до 4.

Значение данного показателя имеет важные последствия для платежеспособности систем социального обеспечения, в особенности для пенсионных систем распределительного характера, при которых текущие пенсионные расходы покрываются текущими поступлениями. В более развитых регионах оно уже критическое — порядка 4 (в Германии, Италии, Японии и Швеции около 3 против более чем 30 в таких странах, как Бахрейн, Катар и Объединенные Арабские Эмираты), что приводит к колоссальным дефицитам пенсионных бюджетов развитых стран.

Большинство стран мира занимают промежуточное положение со значением коэффициента потенциальной поддержки старости от 5 до 20. Беларусь и Украина со значением показателя около 5 и Российская Федерация со значением около 6 занимают, соответственно, 154, 169 и 149 позиции из 196 стран. Экспертами ООН для Беларуси сделаны довольно пессимистичные демографические прогнозы: к 2050 г. численность пенсионеров сравняется с числом работников в трудоспособном возрасте (численность населения при этом сократится до 7 млн человек) [2].

Таким образом, в большинстве стран мира количество людей в возрасте от 60 лет и старше увеличивается гораздо большими темпами, чем количество детей и взрослых до 60, что имеет важные последствия не только социального характера, но и экономического, связанного с изменением уровня и структуры потребления, состоянием рынка труда и общественными программами, направленными на различные поколения, в том числе в сфере пенсионного обеспечения. Очень многие страны с пенсионными программами преимущественно распределительного характера уже вплотную столкнулись с проблемами дефицита пенсионного бюджета.

Достижение цели пенсионной системы по обеспечению гарантированного и стабильного уровня жизни людей пожилого возраста и лиц, потерявших трудоспособность, в Республике Беларусь при существующих условиях и посредством существующего экономического механизма в самом ближайшем будущем также может быть затруднено.

В целях усиления гарантий прав граждан на пенсионное обеспечение и создания предпосылок для устойчивого развития пенсионной системы необходимо провести дальнейшее реформирование системы пенсионного обеспечения в Республике Беларусь. 17 апреля 1997 г. Советом Министров была принята «Концепция реформы пенсионного обеспечения в Республике Беларусь». Принимаемые с тех пор меры по реформированию пенсионной системы носили поверхностный характер. Первостепенной задачей реформирования системы пенсионного обеспечения в Республике Беларусь на настоящий момент является обеспечение финансовой устойчивости пенсионной системы посредством формирования экономического механизма снижения зависимости системы от негативного влияния факторов внешней и внутренней среды, основными из которых являются демографические.

Финансовая устойчивость пенсионной системы — сложное многоаспектное понятие, составной частью которого является финансовая устойчивость базовых и дополнительных институтов пенсионной системы, — это способность пенсионной системы в долгосрочной перспективе обеспечивать сбалансированность финансовых потоков, наличие средств для осуществления пенсионных выплат на гарантированном стабильном уровне и их увеличения в краткосрочной и долгосрочной перспективе независимо от природы и характера возмущающих воздействий внутренних и внешних факторов.

Основные задачи пенсионного реформирования:

– обеспечить финансовую устойчивость пенсионной системы в долгосрочной перспективе.

Задача может быть решена путем создания гибкой и адаптивной многоуровневой пенсионной системы и формирования экономического механизма ее гармонизации/балансировки, а также усиления страхового принципа;

– снизить зависимость пенсионной системы от демографических факторов.

В краткосрочной перспективе привязка пенсионного возраста к коэффициенту пенсионной нагрузки может позволить сохранить остальные параметры пенсионной системы неизменными (для краткосрочного решения данной задачи возможны и иные параметрические изменения условий пенсионного страхования: требования к размеру страхуемого заработка и продолжительности страхового (трудового) стажа, условия реализации пенсионных выплат, определение ожидаемого периода выплаты пенсии; а также снижение максимального размера спецпенсий, сокращение пенсий работающих пенсионеров, уменьшение количества пенсионных льгот, введение пенсионного подоходного налога и др.). Но увеличение пенсионного возраста — очень непопулярная среди населения мера, кроме того, это увеличение не может быть бесконечным. Поэтому в средне- и долгосрочной перспективе данная задача может быть решена путем формирования внутри пенсионной системы накопительного элемента и усиления страхового принципа.

Косвенное воздействие на финансовую устойчивость пенсионной системы может осуществляться через реализацию стратегических программ по снижению смертности в детском и трудоспособном возрастах, улучшению качества здравоохранения, профилактику заболеваемости и стимулированию рождаемости.

– обеспечить достойный уровень пенсий.

Достойный уровень пенсий в реальном выражении при отсутствии демографических проблем обеспечивается распределительной системой пенсионного обеспечения, которая не подвержена негативному влиянию высокого уровня инфляции и соответствующему обесцениванию пенсионных средств. При наличии демографических проблем решение данной задачи в долгосрочной перспективе в случае отсутствия накопительного элемента возможно только путем увеличения пенсионного взноса, уровень которого на данный момент времени уже критический. Помощь также может быть оказана на безвозмездной основе благотворительными фондами и частными лицами, но это возможно только в случае значительного экономического роста и распространения идей поддержки старости.

В случае введения накопительного элемента обеспечение достойного уровня пенсий в реальном выражении возможно при высоком уровне развития фондового и иных финансовых рынков, благоприятном инвестиционном климате и инфраструктуре. Возможен допуск на пенсионный рынок частного сектора и устранение государственного монополизма в пенсионной сфере. Целесообразным является развитие институтов добровольного пенсионного страхования (содействие развитию корпоративных и частных добровольных пенсионных систем должно включать мероприятия по повышению финансовой грамотности граждан).

Обеспечение достойного уровня жизни пенсионеров возможно также путем формирования мощной системы материальных гарантий путем замещения доли обязательной части пенсии гарантированными льготами (на оплату коммунальных платежей, проезд, услуги социальных служб, лекарства), обеспечение приемлемого уровня жизни для тех, кто находится за чертой бедности, — путем адресного предоставления подобных социальных гарантий, а также формирования института пожизненного содержания одиноких пенсионеров;

– снизить налоговое бремя на работодателя.

В достойном пенсионном обеспечении граждан заинтересовано государство и сами граждане, а также их родные и близкие, а работодатель — в последнюю очередь, поэтому нелогичным является отнесение бремени пенсионного обеспечения граждан практически в полном размере на работодателей. Тем более что предельный размер пенсионного взноса в 28 % (в совокупности с социальными отчислениями в ФСЗН и страховыми выплатами в БГС – 34,6 %) является одной из основных причин выплаты неофициальной заработной платы в конверте. В результате ФСЗН теряет значительные суммы средств. Согласно официальным данным, менее 10 % национальной экономики в настоящий момент находится в тени. Тем не менее, установить факт выплаты «серой» заработной платы в реальности достаточно сложно. Решение данной задачи видится в перераспределении пенсионной нагрузки между работодателем и работником, которое, помимо прочего, поможет ликвидировать «тормоз» для экономического роста. Целесообразным также может быть распространение идей поддержки старости с целью привлечения в ФСЗН добровольных взносов.

Радикальный метод предполагает, что бремя материального обеспечения пенсионеров перенесется на их близких, а государство будет выплачивать человеку лишь прожиточный минимум. Не смотря на то, что право на пенсию по старости в СССР появилось не так давно: лишь в 1956 г. (до этого были отраслевые и ведомственные),

колхозников включили в 1964 г., подобная мера вряд ли возможна в Республике Беларусь с ее социально ориентированной экономикой.

– стимулировать сокращение неформального сектора на рынке труда, обеспечить максимальный охват населения пенсионной системой (обеспечить соотношение между числом вкладчиков и общей численностью трудоспособного населения на уровне не ниже 0,9) и повысить личную ответственность за обеспечение себя в старости.

Данная задача может быть решена путем перераспределения пенсионной нагрузки между работодателем и работником, а также путем формирования внутри пенсионной системы накопительного элемента, в т. ч. его добровольной составляющей, стимулирования более позднего выхода на пенсию, предоставление для самозанятых категорий граждан права выбора варианта уплаты страховых взносов с учетом объема формируемых пенсионных прав и пр. Возможно перенять опыт немецкой солидарной пенсионной системы, в которой имеются ограничения по величине заработка, с которого уплачиваются обязательные пенсионные взносы, направляемые на формирование пенсионного фонда, обеспечивающего пенсионные выплаты сегодняшним пенсионерам. Остальную сумму обычно помещают в фонды необязательного страхования. Следует отметить, что мощным стимулом для добровольного пенсионного накопления является гарантия государства по выплате своим гражданам исключительно минимальной пенсии. Разумеется, стимулирование повышения личной ответственности за обеспечение себя в старости должно сопровождаться расширением прав и возможностей пожилых людей в Республике Беларусь, а именно: установлением общих рамок для равноправия в сфере занятости и работы, борьбой с возрастной дискриминацией в сфере занятости и профессионального обучения и пр.

В целях легализации рынка труда целесообразно модернизировать систему персонифицированного учета граждан, обеспечить полную идентификацию граждан, учет их трудовых и социальных прав посредством ведения документации, в т. ч. трудовой книжки, в электронном виде.

Конкретное содержание пенсионной реформы в той или иной стране зависит от ее специфических исторических, политических и финансовых условий, но основной тенденцией активно осуществляемых с конца XX в. пенсионных реформ является переход от распределительных систем к накопительным.

Для того чтобы оценить возможность полного или частичного перехода к накопительной пенсионной системе в Республике Беларусь, необходимо определить необходимые и достаточные предварительные условия, которые должны быть выполнены для успешного функционирования накопительных пенсионных программ.

Средства пенсионных накоплений относят к так называемым длинным деньгам, с помощью которых может осуществляться финансирование долгосрочных программ развития. Утверждение, что переход к накопительным пенсионным программам приведет к увеличению сбережений и соответствующему экономическому росту, будет верно только в том случае, если этот переход не будет побуждать людей к уменьшению собственных сбережений, а прирост сбережений будет грамотно инвестирован.

Как показывает зарубежный опыт, для успешного введения накопительной системы необходим устойчивый экономический рост в стране в течение не менее пяти лет, функционирование развитого финансового рынка, наличие соответствующей правовой и институциональной структуры.

Положительная динамика важнейших показателей экономического развития Беларуси в 2002–2007 гг. свидетельствовала о наличии экономической основы для введения в Беларуси накопительной составляющей пенсионной системы ранее, но в последующие годы ситуация резко ухудшилась.

Анализ уровня развития финансового рынка Беларуси свидетельствует, что фондовый рынок пока не может обеспечить в полной мере эффективное использование накапливаемых пенсионных средств. В настоящее время наибольшую инвестиционную привлекательность с точки зрения эффективного инвестирования пенсионных средств имеют государственные облигации, что обусловлено ликвидностью этих бумаг и положительной реальной доходностью. Но в случае, когда пенсионные фонды являются держателями преимущественно государственных облигаций, пенсионные программы в действительности являются распределительными, поскольку выплата процентов и последующее погашение этих облигаций зависит от будущих налогоплательщиков. Часть пенсионных средств может направляться на банковские депозиты и сертификаты, однако они имеют краткосрочное и среднесрочное действие. Для эффективного инвестирования пенсионных средств необходимы финансовые инструменты долгосрочного характера — корпоративные ценные бумаги, доля которых в настоящее

время в общем объеме сделок, осуществляемых на фондовом рынке, по-прежнему мала. К основным факторам, препятствующим развитию рынка корпоративных ценных бумаг, относят недостаточную активность приватизационных процессов, отсутствие инвестиционных фондов различных типов, недостаточное количество обращающихся инструментов и участников, совершающих операции на рынке ценных бумаг, низкий уровень прозрачности фондового рынка и пр. Еще одной альтернативой является приобретение финансовых активов иных государств, но это означает отток капитала, отказ от роста внутренних инвестиций и занятости. Подобная международная диверсификация может быть только частичной при достаточной развитости национальных финансовых рынков.

Существенным недостатком накопительной системы пенсионного обеспечения перед распределительной считается ее невысокая защищенность от риска инфляции. Поэтому в ходе реализации программ по формированию накопительной составляющей пенсионных систем в некоторых странах возникли серьезные трудности как с поиском эффективных финансовых инструментов инвестирования пенсионных средств, так и выбором оптимальных методов управления сопутствующими рисками и обеспечением гарантий сохранности пенсионных накоплений. Так, например, во время кризиса 2008–2009 гг. пенсионные сбережения в частных управляющих компаниях Российской Федерации обесценились до 55 % [3].

Следует отметить, что частные накопительные программы, как правило, сопряжены с дополнительными рисками, вызванными большей вероятностью злоупотребления, недостаточным вниманием к решению проблем оценки и управления рисками при завышенных по сравнению с государственными программами плановых показателях доходности. Зафиксированы тысячи случаев мошенничества, связанного с неправомерным переводом пенсионных накоплений граждан Российской Федерации в негосударственные пенсионные фонды и управляющие компании в результате подделки заявлений об изменении способа управления пенсионными средствами. При этом в тех регионах, в которых жалобы на фонды-нарушители не были зафиксированы, трансферагентские соглашения, позволявшие им самостоятельно привлекать клиентов, не были расторгнуты. Нередко гонорары управляющих пенсионными фондами превышают все мыслимые пределы, а средства из фондов выводятся через оффшорные компании, например, через покупку векселей собственных компаний-однодневок. Необходимо отметить, что в последнее время в Российской Федерации все чаще обсуждается вопрос об отмене накопительной пенсионной системы, которая уже доказала свою несостоятельность в связи с отсутствием эффективных финансовых инструментов инвестирования пенсионных средств и методов управления сопутствующими рисками, а также недостаточной финансовой грамотностью граждан для принятия обоснованных инвестиционных решений [4].

Правительства стран в кризисных ситуациях также могут злоупотреблять нецелевым использованием средств пенсионных накоплений. Так, например, правительство Кипра в марте 2013 г. под угрозой дефолта всерьез задумывалось о возможности национализации частных пенсионных фондов для финансирования своей части стабилизационных усилий.

Такой кардинальный шаг, как переход от распределительной к накопительной пенсионной системе, помимо прочего, является достаточно затратным. Поскольку на настоящий момент Республика Беларусь не может похвастаться бюджетным профицитом, потребуются серьезные меры, направленные на уменьшение давления на бюджет. Сокращение будущих государственных расходов возможно или за счет уменьшения среднего размера пенсий, или за счет сокращения количества пенсионеров путем повышения пенсионного возраста.

Средний размер пенсий в Беларуси в мае текущего года составил 2,33 млн белорусских рублей, что в 2,26 раза больше бюджета прожиточного минимума для пенсионеров, чуть менее 1 % от общей численности пенсионеров получают пенсии в размере ниже бюджета прожиточного минимума. Коэффициент замещения дохода — отношение средней величины пенсии к средней заработной плате — в Беларуси стабильно составляет порядка 40 %, что соответствует рекомендациям Конвенции № 102 «О минимальных нормах социального обеспечения», принятой в 1952 г. Международной организацией труда. Тем не менее, уменьшение размера пенсий может привести к росту бедности среди пенсионеров, а также создать политическое давление.

Повышение пенсионного возраста — одна из самых непопулярных мер среди населения. Так, в 2010 г. Европейская комиссия рекомендовала странам ЕС рассмотреть возможности повышения пенсионного возраста до 65 лет, поскольку в этих странах достигли опасного предела, когда

на каждого пенсионера приходилось всего трое работающих, что повышало риск возникновения дефицита пенсионных бюджетов. Объявление о том, что французское правительство планирует повысить пенсионный возраст для уменьшения нагрузки на пенсионную систему и снижения дефицита госбюджета, вызвало многочисленные забастовки профсоюзов. Массовые протесты в ответ на решение увеличить пенсионный возраст к 2015 г. до 63 лет в 2010 г. проходили и в Греции. Повсеместно в Европе намного легче проходят и повышение социальных налогов, и неявное снижение выплат за счет изменения порядка их расчета и индексации. Маловероятно ожидать подобной реакции на решение о повышении пенсионного возраста в Республики Беларусь, тем не менее, не следует игнорировать факт, что толерантность населения к уменьшению размеров пенсий и повышению ставки пенсионных взносов оказывается намного выше, чем к повышению пенсионного возраста.

Столь бурное неприятие предложенных мер связано, в первую очередь, с тем, что существующие системы с явным доминированием перераспределительной компоненты подорвали стимул к труду. Пенсионный возраст в развитых странах ассоциируется с беспечной и обеспеченной праздностью, в иных — с заслуженным отдыхом в нищете. И тем, и другим смириться с оттягиванием этой привилегии нелегко. Кроме того, изменение пенсионного возраста вызывает обоснованное негодование у людей предпенсионного возраста, много лет плативших налоги, чтобы уйти на пенсию в определенный момент.

Также необходимо понимать, что начиная с определенного возраста трудоустройство или полноценная работа может стать маловероятным событием и зачастую предоставить возможность человеку уйти на пенсию целесообразнее с экономической точки зрения, чем тратить ресурсы биржи труда на поиск работы, переквалификацию и платить пособие по безработице или бесконечно выплачивать пособие по временной нетрудоспособности и решать вопросы снижения профессиональных требований к данной категории работников.

Существует еще одна проблема: многие не доживают и до нынешних порогов пенсионного возраста. Примерно каждый четвертый из всех умерших в Республике Беларусь трудоспособного возраста. Тенденция, правда, характерна в основном для мужчин, поэтому многие считают возможным выравнивание пенсионного возраста мужчин и женщин.

Реформирование пенсионной системы возможно только при условии стабильности налогово-бюджетной сферы, стимулирующей экономический рост и не допускающей непредвиденную инфляцию, способную подорвать успехи как частных, так и государственных накопительных пенсионных программ.

Необходимо отметить, что накопительные и распределительные системы в равной степени подвержены риску и неопределенности. К наиболее значимым рискам можно отнести неэффективное управление средствами пенсионных фондов, хищения и мошенничества, неспособность выполнять свои обещания в отношении пенсий, а также общеполитические и экономические риски, связанные с возможными экономическими кризисами, изменениями в политической системе, войнами и пр.

Республика Беларусь в большей степени, чем многие иные страны, готова к крупномасштабным реформам по критерию политической устойчивости, толерантности населения к проводимым реформам, возможности обеспечения гарантий сохранности пенсионных накоплений. Тем не менее переход к полностью накопительным пенсионным программам или сбалансированному сочетанию распределительных и накопительных механизмов в ближайшем будущем невозможен в связи с недостаточной развитостью национальных финансовых рынков, недостаточной развитостью административного потенциала частного сектора, отсутствием свободных финансовых ресурсов для создания соответствующей институциональной структуры, определяющей деятельность участников отношений накопительной составляющей пенсионной системы (негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании, депозитарии, контролирующие и надзорные структуры), и защиты интересов граждан предпенсионного возраста, достаточно высоким уровнем инфляции.

С учетом особенностей социально-экономического развития страны в перспективе возможно постепенное введение накопительной составляющей в государственную пенсионную систему с установлением на начальном его этапе минимального размера взноса на накопление. С целью увязки размеров пенсий с объемом уплаченных взносов, повышения заинтересованности работников в формировании средств для обеспечения себя в старости и создания предпосылок для осуществления возможного перехода к системе реальных накопительных счетов в будущем возможно введение условно-накопительных счетов, техни-

ческой основой для создания которых является введенный в стране персонифицированный учет.

Очевидно, что для решения проблем, связанных с демографическим давлением на пенсионные системы, не достаточно выбора оптимального метода и способов финансирования. Первоочередным вопросом является повышение общей эффективности управления экономикой, обеспечивающее экономический рост: экстенсивный — за счет увеличения численности работников, в том числе за счет стимулирования более позднего выхода на пенсию и вовлечения в трудовой процесс людей пенсионного возраста посредством гибких форм занятости, обеспечения возможности профессиональной переподготовки людей пенсионного возраста; интенсивный — за счет повышения производительности труда работников и общего повышения эффективности использования всех факторов производства.

**Литература**

1. Бисмарк, Отто фон // ru.wikipedia.org: свободная энциклопедия ВикипедиЯ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Бисмарк,_Отто_фон. — Дата доступа: 24.07.2014.

2. Демографическая ситуация в Республике Беларусь / отчет Министерства иностранных дел Республики Беларусь, подготовленный на основании материалов пресс-конференции Заместителя председателя Национального статистического комитета Республики Беларусь Е.Кухаревич (18.04.2012, Национальный пресс-центр). — май 2012. — 8 с. // Архив автора.

3. Зюзяев, А. Частные пенсионные фонды прошли испытание кризисом / А. Зюзяев // Комсомольская правда. — 2009. — 22 сент.

4. Пенсионная афера: тысячи россиян могут остаться без пенсий / Новостной портал mail.ru. — 10.05.2011. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://news.mail.ru/politics/5871360/?frommail=1. — Дата доступа: 23.07.2014.

5. World Population Ageing 2013 (Report) / Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). — United Nations, New York. — december 2013. — 114 p.

***Материал поступил в редакцию 01.09.2014.***

# БРИКС: на пороге создания альтернативной мировой финансовой системы

**Баранчик Юрий Владимирович,**
*кандидат философских наук,*
*исполнительный директор Института информационных войн*
*(г. Москва, Россия)*

**Анализируются проблемы развития стран БРИКС. Оценивается потенциал данного объединения, роль в нем России, а также предпосылки формирования многополярного мира и факторы, влияющие на данный процесс.**

**Analyzes the problems of the BRICS countries. Evaluated the potential of this association, the role of Russia in it. Estimated prerequisites for the formation of a multipolar world and the factors influencing this process.**

**Концептуальное лидерство в БРИКС принадлежит России**

Прошедший летом саммит БРИКС показал, что начиная с 2006 г., когда во время 61-й сессии ООН в Нью-Йорке состоялась первая инициированная Россией встреча министров иностранных дел четырех стран (тогда еще БРИК), и заканчивая последней встречей в ЮАР, ведущая концептуальная роль в блоке остается за Россией.

Об этом свидетельствует подготовленная российской стороной к прошлогоднему саммиту БРИКС «Концепция участия Российской Федерации в объединении БРИКС», в которой заложено стратегическое видение будущего этой организации на долгосрочную перспективу: «Становление БРИКС отражает объективную тенденцию мирового развития к формированию полицентричной системы международных отношений и усилению экономической взаимозависимости государств. В такой системе все более широкое применение находят неинституциональные структуры глобального управления и сетевая дипломатия. Основу влиятельности БРИКС на международной арене составляют растущая экономическая мощь государств-участников, значимость их деятельности как одной из главных движущих сил развития глобальной экономики, значительная численность населения, наличие богатых природных ресурсов».

Тем самым Россия подтвердила преемственность между своей современной внешней политикой и политикой Советского Союза, который на равных с США контролировал свою половину мира. Только если ранее советская элита ошибочно уделяла первичное и исключительное внимание военно-политическим аспектам противостояния, то после распада СССР и некоторого периода хаоса нынешнее политическое руководство России сделало соответствующие выводы и предпочитает делать ставку на финансово-экономические аспекты мировой глобальной конкуренции между системами, не забывая, конечно, и о военно-политическом аспекте.

Конечно, сегодня речь не идет о холодном противостоянии России и США, как и о борьбе социалистической и капиталистической систем мира. Однако сегодня в рамках БРИКС формируется второй экономический полюс, который без идеологических разногласий, в рамках принципиально одной системы, готов предложить альтернативные и, судя по всему, более социально справедливые пути развития человеческой цивилизации. То есть претензия на мировое лидерство заявлена.

**Политическое решение о создании инструмента глобального влияния принято**

Состоялось главное событие бразильского саммита: подписано соглашение о создании странами БРИКС «Нового банка развития». С российской стороны подпись под документом поставил министр финансов Антон Силуанов. Оплаченный капитал банка БРИКС составит 10 млрд долл. и будет пропорционально распределен между участниками блока.

Объем разрешенного капитала банка составит 100 млрд долл., распределенный капитал —

50 млрд долл., оплаченный — 10 млрд долл. (оплаченный «по требованию» — 40 млрд долл.). «Мы договорились, что оплаченный капитал будет сформирован в течение 7 лет. Доля России — 2 млрд долларов, то есть капитал распределяется пропорционально между участникам банка», — добавил Силуанов.

И опять-таки, данный подход целиком и полностью вытекает из подготовленной Россией еще к прошлогоднему саммиту в ЮАР «Концепции участия Российской Федерации в объединении БРИКС»: «Перспективы развития БРИКС определяются наличием ряда базовых факторов долгосрочного характера, способствующих сближению участников данного объединения. К ним, по мнению Российской Федерации, относятся:

а) общее стремление партнеров по БРИКС реформировать устаревшую международную финансово-экономическую архитектуру, не учитывающую возросший экономический вес стран с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся стран;

б) твердая поддержка участниками объединения общепризнанных принципов и норм международного права, неприятие политики силового давления и ущемления суверенитета других государств;

в) наличие у участников БРИКС схожих вызовов и проблем, связанных с потребностями масштабной модернизации экономики и социальной жизни;

г) взаимодополняемость многих секторов экономики государств-участников».

Идея создания «Банка развития БРИКС» отталкивается от очень простой идеи: т. к. страны Запада заблокировали перераспределение голосов (квот стран) в МВФ в соответствии с новым экономическим весом стран в мире, то надо создавать свой банк, где правила игры будут определять страны БРИКС, а не нынешние обладатели контрольного пакета в МВФ.

О том, что Запад не готов к перераспределению квот, а, следовательно, к признанию новой расстановки экономических сил в мире, говорит множество фактов. Так, решение о перераспределении к январю 2013 г. квот в рамках реформы МВФ было принято на саммите МВФ в Сеуле еще в 2010 г. В 2012 г. в ходе консультаций должна была быть определена формула формирования квот, а в 2013 г. — и сами квоты для тех государств, роль которых в мировой экономике выросла за последние годы. Однако, как свидетельствуют события начала 2014 г., решение по новой формуле квот стран в Международном валютном фонде вряд ли будет принято и в текущем году. Соответственно, автоматически данный вопрос переносится на 2015 г.

Естественно, такая ситуация не устраивает страны БРИКС. Поэтому они решили создать собственный мировой финансовый институт для решения тех проблем, которые стоят перед мировой экономикой, и таким образом, которым они, страны БРИКС, а не их западные партнеры-конкуренты, посчитают возможным. То есть страны БРИКС выйдут из положения младших партнеров развитых стран и оформят свою собственную коалицию.

При таком ходе событий автоматически возникает вопрос следующего плана: а надо ли финансово присутствовать странам БРИКС в нынешних институтах глобального финансового управления — МВФ и ВБ и осуществлять их финансовую подпитку? Не логичней ли было бы оставить эти инструменты неоколониальной модели управления мира их истинным хозяевам, а их самих наедине с теми проблемами, которые они же сами и породили?

С создания «Банка развития БРИКС» начнется реформа мировой финансово-экономической архитектуры. Позже последуют и другие структурные изменения, которые, в конечном итоге, могут привести и к принципиально новому позиционированию той же ВТО в мире — начиная от прекращения существования и заканчивая глобальной перестройкой с доминирующим весом БРИКС, поддерживающим этот блок стран. На этом фоне создание странами БРИКС своего рейтингового агентства, которое приведет в соответствие реальный, а не вымышленный финансово-экономический вес западных стран в мировой экономике и обозначит их реальный рейтинг, представляется незначительной, но важной деталью.

**Становление многополярного мира**

Происходящее на наших глазах становление нового экономического полюса мира в виде БРИКС автоматически снова возвращает нас в эпоху советско-американского противостояния. Только если тогда оно имело больше военно-политический аспект, то сегодня противостояние двух блоков намечается по финансово-экономической линии. По сути, на наших глазах происходит появление нового, альтернативного западному, финансового центра мира. Происходит воссоздание системы биполярного мира, но на качественно новом уровне.

Да, используя военно-политические инструменты, сегодня США, Франция и сотоварищи

успешно вытесняют Китай из той же Африки. Однако если, например, проникновение в Африку будет осуществляться не отдельно Китаем, а всем блоком стран БРИКС, то военно-политический инструментарий западных «демократий» отпадет сам собой. Мы наблюдаем достаточно грамотную реакцию имперских элит России и Китая: если противостояние нельзя решить на текущем уровне, надо вывести его на другой, более высокий, уровень игры, где примитивные силовые методы достижения геополитических целей уже не имеют такой силы.

Именно этим глобальным противостоянием и объясняется то снижение уровня жизни и потребления, которое сегодня происходит на Западе. С одной стороны, это является отражением объективного процесса, когда ослабевает роль экономик западных стран в мире. С другой стороны, эти процессы подталкиваются и элитами западного проекта, которые прекрасно осознают тот факт, что они проигрывают в глобальной конкуренции новым, более сплоченным, элитам развивающихся стран, и сами сознательно снижают уровень потребления населения стран западного проекта.

Естественно, Запад будет сопротивляться новым правилам игры. И, как показывает исторический опыт, в случае невозможности выигрывать по правилам, Запад эти правила нарушает — развязывает мировые войны. Спокойное течение событий для стран БРИКС только на руку, т. к. организация в ближайшие два года может расшириться сразу на несколько ключевых региональных стран — Мексику, Турцию, Индонезию, Иран, вследствие чего реальный политический, финансовый и экономический вес этой организации только вырастет. Соответственно, перед Западом стоит задача деструктурировать развитие новой геополитической и геоэкономической реальности и остановить процесс формирования нового экономического полюса мира в виде стран БРИКС. Притом сделать это надо чем раньше, тем лучше.

Однако этот процесс сдерживает население самих западных стран, уровень потребления которых еще достаточно высок. И если Запад решит пойти слишком резкими шагами, то он может потерять управляемость внутри своих стран, что может привести к социальному взрыву не на мировой периферии, как им задумано, а в мировом центре. Сделать это возможно только двумя способами: а) либо устроить новый мировой военный конфликт, который позволит Западу сбросить все свои обязательства; б) либо ограничить этот процесс исключительно финансовой сферой — например, в результате реализации сценария гиперинфляции, который обнулит обязательства США перед остальным миром.

С учетом высокой вероятности развития описанного выше сценария, когда традиционно агрессивный Запад начнет игру не по правилам, со временем БРИКС может перерасти и в военно-политический блок, хотя в ближайшей перспективе такая задача и не стоит, о чем сказал президент России Владимир Путин в Бразилии.

Страны БРИКС в территориальном, ресурсном, продовольственном и технологическом плане независимы от Запада и при обострении ситуации вполне способны разделить мир на отдельные валютные и торгово-экономические зоны. Данные условия позволяют реализоваться сценарию создания нового «железного занавеса».

***Материал поступил в редакцию 05.09.2014.***

# Русская армия и белорусский национализм в 1914–1915 гг.

**Гронский Александр Дмитриевич,**
*кандидат исторических наук, доцент*
*(г. Минск, Беларусь)*

**Исследуется взгляд белорусского национализма на русскую армию. Рассматриваются попытки придания «белорусских» черт отдельным участникам Первой мировой войны.**

**We study the opinion of the Belorussian nationalism in the Russian army. Considered attempts to give «Belarusian» features individual participants of the World War I.**

С началом Первой мировой войны белорусский национализм встал перед выбором: либо поддержать Родину, которая не рассматривала белорусов как отдельную нацию, либо стать на сторону противников России в надежде, что те дадут возможность контролировать интересующую их территорию. Оба этих пути выбирались различными представителями белорусского национализма. Кто-то из них шел добровольцем на фронт [5, с. 2], а кто-то еще до войны старался наладить связи с немецкими националистическими организациями (правда, последнее так и осталось недоказанным в связи с началом войны) [21, с. 340]. Остальные же попытались устраниться от травмирующей их реальности, где надо было делать выбор, и отнеслись к войне исходя из собственных выводов о том, что она принесет собственно белорусскому национализму и белорусам в целом. Так, в газете «Наша нива» изначально был сделан ряд заявлений, которые сводились к одному: кто бы ни выиграл, белорусы должны думать о себе [1, с. 1]. Однако позже риторика изменилась, и такие лозунги появлялись не так откровенно.

Отношение к русской армии в газете интересно проследить по изменению в написании некоторых слов. Так, в первых двух номерах военного периода (№№ 30 и 31 за 1914 г.) русская армия часто определяется через слова «наша» и «мы» и намного реже как «расейскае войска». О разных фронтах пишется как о «Руска-Аустрыяцкай» или «Руска-Нямецкай» войнах [6, с. 1–2; 7, с. 1–2], встречается термин «рускі фронт» [7, с. 1]. Но с третьего военного номера (№ 32 за 1914 г.) газета меняет слова. Появляются «Расейска-Нямецкая» и «Расейска-Аустрыяцкая» война [8, с. 1]. Слово «рускі» уходит из употребления.

Этот факт интересен тем, что слово «расейцы» и производные от него были искусственно введены в словарный запас белорусского национализма в начале XX в. для определения великорусов [12, с. 382]. Дело в том, что и великорусские, и белорусские крестьяне, а также большинство интеллигенции называли себя русскими и к термину «белорусы» иногда относились негативно [15, с. 134; 16, с. 133; 22, с. 327, 328]. Для белорусских националистов необходимо было четко и однозначно разграничить великорусов и белорусов, чтобы можно было определить территорию своих притязаний. Таким образом, определяя армию Российской империи как русскую, белорусские националисты подчеркивали принадлежность к ней и себя, а употребляя термин «расейскае войска», они тем самым переквалифицировали вооруженные силы России в великорусские, или силы великорусского государства. Однако «расейскае войска» не перестало быть «нашей» армией, а «расейцы» и «мы» подавались как синонимы. Примерно до начала октября о русской армии во фронтовых сводках газета писала чаще как о «нашей», а не о «расейскай». В октябре русская армия чаще называется «расейскай», но слово «наша» встречается. А вот с ноября 1914 г. и до конца апреля 1915 г. русская армия называется «расейскай». Определения «наша» в ее отношении не употребляется. «Мы», когда речь идет о солдатах своей страны, также не употребляется. В последнем апрельском и первой майском номерах газеты за 1915 г. военная цензура не дала возможности поместить информацию о действиях русской армии. Но со следующего номера в газете опять появляется «наша» армия. В последнем номере газеты за 7 июля 1915 г., после которого она перестала

выходить, слова «расейскае войска» и «расейцы» вообще не встречаются. Несколько раз упоминаются «наша», «нашы» («наша артылерыя», «з нашых караблёў», «наша калонна» и т. д.) или «мы» («мы адбілі…», «мы ўзялі ў палон…» и т. д.) [9, с. 1]. Почему отношение к русской армии менялось от «нашей» до «не очень нашей», непонятно. Объяснений этому может быть несколько.

Возможно, что журналисты в первые месяцы войны не успевали редактировать информацию о боевых действиях, поэтому в отношении русской армии использовали те определения, которые были в оригинальных текстах. С ноября 1914 г. по апрель 1915 г. газета, возможно, относилась к формированию новостей более пристально, поэтому все упоминания о «нашей» армии исправлялись. С мая 1915 г. редакция вполне могла ощущать дефицит сотрудников, поскольку летом этого года газета прекратила существование по причине мобилизации большинства сотрудников. Газету просто некому стало выпускать. Если это так, тогда понятно, почему с мая 1915 г. опять появляется «наша» русская армия: не хватало рабочих рук для, как сказали бы сегодня, «идеологической» коррекции текстов. Можно предположить, что подборки вестей с фронта готовили разные люди, которые корректировали определение русской армии как «нашей» или просто «расейскай» в зависимости от собственных политических взглядов, наличия или отсутствия патриотизма, ощущения сопричастности с событиями и страной, а также по другим причинам.

С определенной поры «Наша нива» была вынуждена показывать, что белорусы являются законопослушными подданными и честно выполняют свой долг перед Родиной. Может быть, по этой причине в газете сначала появилась рубрика «Нашы пісьменьнікі і грамадзкіе працоўнікі на вайне» [20, с. 2], а позже «Беларусы на вайне» [4, с. 2; 5, с. 2]. Нужно заметить, что первая рубрика вышла один раз, а вторая — дважды. На этом «белорусы на войне» закончились. Всего в этих заметках было перечислено 16 фамилий*, причем о троих из них газета писала дважды. Если обратить внимание на фамилии, становится ясно, по какому критерию выбирались люди для этой рубрики. Это те, кто так или иначе поддерживал проявления белорусского национализма (в основном, культурные), просто относился к нему лояльно или был связан непосредственно с деятельностью белорусских организаций. Редакция газеты отмечала, что она не знает еще многих белорусов, ушедших на войну [20, с. 2], однако, скорее всего, это лишь фраза, за которой стоит невозможность назвать множество своих сторонников по причине отсутствия таковых.

При упоминании о белорусах на войне показательна фигура Иосифа Пашкевича, которого газета называет в одном случае Язэпом [5, с. 2], а в другом — Юзюком [2, с. 1]. Иосиф Пашкевич приходился родным братом одной из активисток «белорусского проекта» — Алоизе Пашкевич, более известной под псевдонимом Тетка. Помимо Иосифа, был еще и второй брат — Войцех [13, с. 10] (по другим сведениям — Вацлав) [11, с. 237]. Оба брата были офицерами 170-го Молодечненского пехотного полка, квартировавшего в Вильно. Оба участвовали в войне и были ранены. Редакция газеты не могла не знать о том, что у поэтессы Тетки есть два брата-офицера. Но упомянут в газете как белорус лишь один из них. Получается, что родные братья могли быть разного этнического происхождения?

Ответ на это можно найти в воспоминаниях мужа А. Пашкевич — литовского активиста С. Кайриса. Рассказывая о родственниках жены, он пишет, что в семье говорили по-польски, но белорусские увлечения Алоизы не считались каким-то несчастьем. К ним благосклонно относились отец поэтессы и ее брат Иосиф. Войцех же, как и остальные члены семьи, увлечений сестры не поддерживал. Видимо, именно поэтому среди «белорусов на войне» Иосиф был упомянут, а Войцех — нет. По воспоминаниям С. Кайриса, семья лишь допускала белорусские эксперименты Алоизы, но о поддержке речи не шло. Говоря об Иосифе Пашкевиче, Кайрис вспоминает, что он и его отец более остальных родственников сросся «с белорусской деревней и белорусским языком». Но обиходным языком все-таки был польский [11, с. 238]. Тем не менее, после того как Иосиф погиб во время атаки, «Наша нива» разместила его некролог. Внезапно Иосиф Пашкевич из простого интересующегося белорусской речью и культурой

* В первой заметке названы следующие фамилии: Я. Колас, М. Горецкий, Л. Гмырак, А. Гурло, А. Аврейцевич, Ф. Уместовский, Б. Данилович, Г. Царик, С. Луцкевич, Киткевич [в газете фамилия упомянута без инициала], А. Цюндевицкий, А. Пошевицкий. Также указано, что на фронт ушло «много других, о которых не имеем точных сведений» [Наша ніва. 1914. № 37. С. 2]. Во второй заметке было всего две фамилии: упоминавшийся ранее А. Цюндевицкий и Р. Лащевский [Наша ніва. 1914. № 45. С. 2]. В третьей заметке назывались упомянутые ранее А. Гурло и Ф. Уместовский, имена которых дополнялись следующими фамилиями: И. Пашкевич, И. Савчик, П. Бобрик и К. Бернштейн [Наша ніва. 1914. № 47. С. 2].

человека превратился в «искреннего белоруса», который не только «бывал всюду, где собирались белорусы» и «среди них ощущал себя лучше всего», но и «от родного языка не отрекался», «всегда говорил на нем, письма писал по-белорусски» [2, с. 1].

Эта информация стала жить отдельной жизнью. В частности, В. Луцевич писал, что Юзик (еще один вариант имени Иосиф) Пашкевич «искренне помогал развитию белорусской культуры, выступал на сцене с белорусскими стихами, в деревне был советчиком крестьян в борьбе с несправедливостью» [17, с. 260]. Эта легенда пересказывалась и в советское время [3, с. 292–294]. Учитывая, что о семье Пашкевичей писал бывавший в гостях С. Кайрис, становится ясно, как из созерцателя белорусской культуры или ее пассивного сторонника в некрологе был создан образ сознательного принципиального белоруса.

Отсутствие белорусской героики восполнялось приданием белорусских черт достаточно случайным для белорусского национализма лицам, зарекомендовавшим себя лишь в качестве интересующихся белорусской проблематикой.

Образ самой Алоизы также был героизирован. В частности, в некрологе, написанным ее хорошим знакомым, упоминается, что она «некоторое время была на фронте, помогая жертвам войны — раненым и покалеченным, не останавливаясь перед пулями, перед опасностью — будто страха не знала» [18, с. 233]. Муж этой «фронтовой» сестры милосердия пишет: «В белорусской печати можно встретить известие о том, будто Тетка была сестрой милосердия на фронте. На самом деле, на фронте она никогда не была» [11, с. 240].

Еще один российский офицер — князь Николай (Вацлав Николай) Радзивилл — после гибели в Восточной Пруссии в ноябре 1914 г. также вдруг стал «сознательным белорусом». Среди поляков князь слыл москвофилом [19, с. 7]. Добровольцем воевал в англо-бурскую войну на стороне англичан, потом участвовал в русско-японской войне, затем в обеих балканских войнах на стороне Болгарии. Первая мировая война застала Радзивилла в Германии. Он тайно выехал в Россию и сразу же ушел на фронт добровольцем [19, с. 7–8]. Из всех его белорусских заслуг можно найти лишь две: он был женат на вдове М. Красинской, которая, видимо, по личным причинам* оказывала поддержку белорусской прессе, и интересовался собиранием белорусского фольклора [23].

Однако интерес к белорусскому фольклору не говорил о белорусской ориентации князя. Например, академик Е. Ф. Карский, этнографы И. И. Носович, А. Р. Пщелко, Е. Р. Романов, филолог П. А. Бессонов, историки И. И. Григорович, А. П. Сапунов, Д. В. Скрынченко и другие также являлись собирателями белорусского фольклора, однако никто из них не был приверженцем белорусского национализма. Именно поэтому собирательство фольклора и женитьба на женщине, считавшей себя белорусской, не дает оснований говорить о белорусской ориентации князя Н. Радзивилла. Тем не менее, поскольку супруга князя была связана с белорусским национализмом, на одном из венков было написано, что он «сын земли белорусской», а католический священник сказал, что Н. Радзивилл «любил и простой белорусский язык** и был причастен к его возрождению и к возрождению белорусского народа», что смерть князя — «огромная утрата… для… всего белорусского народа», что «в лице погибшего князя белорусы теряют искреннего защитника дела их возрождения» [19, с. 9–10]. То, что погибшего отпевал не местный католический священник, а специально приглашенный А. Остромович (являвшийся по совместительству белорусским поэтом, писавшим под псевдонимом Андрэй Зязюля), преподносилось как показатель, который «говорит о белорусскости покойного и о национальных убеждениях его вдовы» [19, с. 11]. Со второй частью утверждения можно полностью согласиться, но о «белорусскости» покойного это никак не говорит. Его вдова, скорее всего, похоронила мужа так, как сама посчитала нужным. Сам же Н. Радзивилл был москвофилом, а не белорусофилом. Таким образом, из погибшего был создан образ сторонника белорусского национализма. Сделано

---

* Как указывает А. Надсон, один из биографов Магдалены Радзивилл, старшая сестра Магдалены — Эва — была любимицей матери, что вызывало ненависть Магдалены «к такому фаворитизму». «Возможно, это обстоятельство повлияло на рост национального сознания Магдалены. Показательно, что ничего неизвестно про белорусские интересы ее старшей сестры Эвы» [Надсан А. Указ. соч. С. 7]. Брак с поляком-русофилом также негативно сказался на польской идентичности Магдалены. Польские салоны закрыли двери перед семьей Радзивиллов. «Возможно, это и повлияло на окончательный разрыв Магдалены Радзивилл и ее мужа с польским обществом» [Там же. С. 8]. Путь отрицания польской идентичности и приобретения белорусской в качестве альтернативы прошли многие активисты белорусского национализма, например, А. Пашкевич, В. Ластовский.

** Кстати, по-белорусски не могла писать даже белорусскоориентированная жена князя [Надсан А. Указ. соч. С. 7], что уж говорить о Н. Радзивилле, который был москвофилом. Так что, заявление священника, скорее всего, голословно.

это было, скорее всего, в знак благодарности по отношению к его вдове, которая помогала белорусскоязычной прессе. И еще один момент, который заставляет усомниться в белорусской ориентации князя Радзивилла, заключается в том, что в перечне белорусов на войне газета «Наша нива» его не упомянула. Если бы князь был известным белорусским деятелем, его вряд ли обошли бы вниманием.

Также белорусский национализм не обходил стороной и нижних чинов. В частности, газета «Наша нива» помещала корреспонденцию и литературные произведения о солдатах русской армии, написанные солдатами или от имени солдат. Так, в стихотворении «Салдацкая песьня» [14, с. 2] описывается, как солдат Янка заслужил медаль за взятие вражеского знамени, а когда пришел домой, то увидел, что жена бросила дом, а сын «старцем стал». По стихотворению сложно понять: солдат возвращается с войны после ее окончания или просто приехал домой во время войны (скорее всего, второе). Сюжет стихотворения придает трагизм ситуации с семьями мобилизованных, хотя прямо и не обвиняет никого в сложившемся состоянии дел. Однако произведение намекало на то, что герои на фронте воюют, а их семьи страдают. Позже тема ненужности мобилизованных и их семей для власти развивается в статье «Думкі» [24, с. 2], написанной раненым солдатом (или от имени солдата), который рассуждает о своем будущем после демобилизации по ранению. Оказывается, ничего хорошего не предвидится. Бывших солдат, за редким исключением, ждет лишь то, что якобы было после русско-японской войны: «…многие калеки без гроша остались и пропадают, как собаки, в сырых и холодных углах». Дальше по ходу повествования раненые солдаты начинают рассуждать, что должно сделать правительство для демобилизованных по ранению. Оказывается, кто-то желает пособия, кто-то больше земли, а кто-то «бесплатные школы и все права, как другим». После повествование уходит в далекую от рассуждения о помощи раненым сторону. Оказывается, в России никто из низших слоев не может сделать карьеру по причине своего происхождения. А вот отпрыск любого чиновника или офицера автоматически получает возможность карьеры, даже если он по три года «сидел в одном отделении». Последним абзацем звучит пожелание солдата: «Чтобы у нас были такие порядки, как за границей, не пропадали бы мы так». Место написания письма указано следующее: «Действующая армия. N. N. Запасной госпиталь». Естественно, этой статьей, опубликованной в прифронтовой газете, заинтересовалась военная цензура. Номер был конфискован. В журнале заседания Виленского временного комитета по делам печати указано, что «в означенной статье сообщаются заведомо ложные сведения деятельности правительственных учреждений, возбуждающие враждебное к ним отношение крестьянских масс и нижних воинских чинов» [10, с. 165].

В целом, если судить, в первую очередь, по публикациям в газете «Наша нива», белорусские националисты старались дистанцироваться от русской армии. Временами газета отходила от этого и солидаризировалась с армией своей страны, но насколько эта солидарность была искренней, остается не ясным. Стремясь показать, что белорусы не остаются безучастными к трагическим событиям, газета рассказывала о попавших на фронт белорусах, которые так или иначе были сопричастны с деятельностью белорусского национализма или некритически относились к нему. Тем не менее в газете можно было видеть тексты, формирующие враждебное отношение солдат к властям и собственным офицерам.

Белорусский национализм не мог быть полностью патриотичным по отношению к большой стране, поскольку ранее находился в оппозиции к власти, и на период протекания войны эта оппозиционность полностью преодолена не была.

**Литература**

1. а-н-а. Вайна пачалася / а-н-а // Наша ніва. — 1914. — 25 ліпня. — № 29. — С. 1.

2. а-н-а. Памяці Юзюка Пашкевіча / а-н-а // Наша ніва. — 1915. — 21 лютаго. — № 7. — С. 1.

3. Арабей, Л. Да біяграфіі Цёткі / Л. Арабей // Выбраныя творы / Цётка ; уклад., прадм. В. Коўтун ; камент. С. Александровіча і В. Коўтун. — Мінск : Беларус. кнігазбор, 2001. — С. 292–301.

4. Беларусы на вайне // Наша ніва. — 1914. — 13 лістапада. — № 45. — С. 2.

5. Беларусы на вайне // Наша ніва. — 1914. — 27 лістапада. — № 47. — С. 2.

6. Вайна // Наша ніва. — 1914. — 1 жніўня. — № 30. — С. 1–2.

7. Вайна // Наша ніва. — 1914. — 8 жніўня. — № 31. — С. 1–2.

8. Вайна // Наша ніва. — 1914. — 15 жніўня. — № 32. — С. 1.

9. Вайна // Наша ніва. — 1915. — 7 жніўня. — № 31. — С. 1.

10. Журнал заседания Виленского Временного Комитета по делам печати. 16 января 1915 г. // «Наша ніва» і беларускі нацыянальны рух (1906–1915 гг.) / А. У. Унучак. — Мінск : Беларус. навука, 2008. — С. 165–166.

11. Кайрыс, С. З маіх успамінаў пра Цётку / С. Кайрыс // Выбраныя творы / Цётка ; уклад., прадм. В. Коўтун ; камент. С. Александровіча і В. Коўтун. — Мінск : Беларус. кнігазбор, 2001. — С. 235–243.

12. Карский, Е. Ф. Белорусы : в 3 т. — Т. 3. — Кн. 2 : Очерки словесности белорусского племени / Е. Ф. Карский ; коммент. Т. И. Вабищевич, В. М. Казберука, О. П. Кричко. — Минск : Белорусская энциклопедия, 2007. — 704 с.

13. Коўтун, В. Жыве яе ліра нанова / В. Коўтун // Выбраныя творы / Цётка ; уклад., прадм. В. Коўтун ; камент. С. Александровіча і В. Коўтун. — Мінск : Беларус. кнігазбор, 2001. — С. 7–44.

14. Л. Р. Салдацкая песьня / Л. Р. // Наша ніва. — 1914. — 5 сьнежня. — № 48. — С. 2.

15. Лёсік, Я. Настаўніцкі з'езд / Я. Лёсік // Творы : Апавяданні. Казкі. Артыкулы / Я. Лёсік ; уклад. і камент. А. Жынкіна. — Мінск : Маст. літ., 1994. — С. 134–138.

16. Лёсік, Я. Нацыянальны уціск / Я. Лёсік // Творы : Апавяданні. Казкі. Артыкулы / Я. Лёсік ; уклад. і камент. А. Жынкіна. — Мінск : Маст. літ., 1994. — С. 131–134.

17. Луцэвіч, У. Успаміны пра Цётку / У. Луцэвіч // Выбраныя творы / Цётка ; уклад., прадм. В. Коўтун ; камент. С. Александровіча і В. Коўтун. — Мінск : Беларус. кнігазбор, 2001. — С. 258–261.

18. Луцкевіч, А. Алоізія Пашкевіч-Кейрысовая. Некралог / А. Луцкевіч // Выбраныя творы / Цётка ; уклад., прадм. В. Коўтун ; камент. С. Александровіча і В. Коўтун. — Мінск : Беларус. кнігазбор, 2001. — С. 232–234.

19. Надсан, А. Княгіня Радзівіл і справа адраджэньня Уніі ў Беларусі / А. Надсан — Менск : [Без изд.], 2006. — 112 с.

20. Нашы пісьменьнікі і грамадзкіе працоўнікі на вайне // Наша ніва. — 1914. — 18 верэсьня. — № 37. — С. 2.

21. Смалянчук, А. Ф. Паміж краёвасцю і нацыянальнай ідэяй. Польскі рух на беларускіх і літоўскіх землях. 1864 – люты 1917 г. / А. Ф. Смалянчук — СПб. : Неўскі прасцяг, 2004. — 406 с.

22. Улашчык, М. Выбранае / М. Улашчык ; уклад. А. Каўкі і А. Улашчыка ; навук. рэд. Г. Кісялёў і В. Скалабан ; прадм. і камент. А. Каўкі. — Мінск : Беларус. кнігазбор, 2001. — 608 с.

23. Хорунжий князь А. Л. Урусов и прапорщик князь Радзивилл // Великая война 1914–1917. Форум истории и реконструкции [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://wap.1914.borda.ru/?1-12-60-00000378-000-20-0. — Дата доступа : 12.07.2014.

24. Язьмен, А. Думкі / А. Язьмен // Наша ніва. — 1915. — 16 студня. — № 2. — С. 2.

***Материал поступил в редакцию 04.09.2014.***

# Трансформации в церковно-приходской жизни православного населения Полоцкой епархии (1839–1917)

**Теплова Валентина Анатольевна,**
*кандидат исторических наук,*
*доцент кафедры истории Беларуси нового и новейшего времени*
*Белорусского государственного университета*
*(г. Минск, Беларусь)*

**В статье анализируется специфика церковно-приходской жизни православного населения Полоцкой епархии в период 1839–1917 гг. На основе впервые введенных в исторический оборот источников изучаются предпосылки и особенности возрождения православия в одной из старейших епархий Беларуси.**

**The paper analyzes the specifics of parochial life of the Orthodox population Polotsk diocese during 1839–1917. Based on the first introduced to the historic turnover of sources studied the background and features of the revival of Orthodoxy in one of the oldest dioceses in Belarus.**

Последствием Полоцкого церковного собора 1839 г. явился непростой путь возвращения сотен тысяч униатов белорусских земель к православной жизни. По меткому замечанию Г. Я. Киприановича, «дело воссоединения совершилось, но далеко еще не завершилось в 1839 году» [8]. Более чем 200-летнее пребывание православных в составе греко-католической церкви оставило заметный след в сознании верующих. Известно, что униатская церковь в первой трети XIX в. в своей обрядности имела многие черты скорее западной христианской традиции, нежели восточной. Это осознавалось православными иерархами как серьезная проблема, в том числе — как опасность сближения с католицизмом. Многие «бывшие униаты» после 1839 г., формально считавшиеся православными, по разным причинам (зависимость крепостных крестьян от помещиков, активная миссионерская и храмостроительная деятельность римо-католиков, тайное обучение основам католической веры и польскому языку, устанавление новых местночтимых праздников) посещали костелы, исповедовались у ксендзов, т. е. фактически являлись католиками [46, л. 166 об.]. Епископ Савва (Тихомиров) в 1870 г. объяснял посещение православными католических храмов безграмотностью народа. Он писал: «Простой народ Полоцкой епархии при своей необразованности не имеет ясного понятия и различия между православием и католицизмом, и потому он в праздничные дни безразлично посещает как православный храм, так и латинский костел. Даже последний иногда скорее, нежели первый. Привлекает внимание простолюдина то красивая и величественная архитектура, то игра на органе, то мнимая святыня, без которой ни обходится почти ни один костел» [30, л. 5 об., 6].

Бывших униатов и православная церковь, и костел считали своей паствой. Православные — в силу факта воссоединения с православной церковью, католики — в силу единства вероучения. На этой почве зачастую между православным и католическим духовенством возникали конфликты. О противостоянии между католическим духовенством, а также большей части привилегированного сословия со сторонниками воссоединения накануне Полоцкого собора свидетельствует секретная инструкция «По воссоединению униатов с православием в Западных губерниях» 1839 г., согласно которой правительство для устранения возможных противодействий процессу воссоединения со стороны римо-католического духовенства и помещиков латинского исповедования наделило особыми полномочиями генерал-губернаторов западных губерний. Только в 1847 г. генерал-губернаторы решили не продлевать действие секретной инструкции, что свидетельствовало о некотором снижении напряженности между православными и католиками [18, л. 10 об., 11, 11 об.].

Серьезное противостояние между двумя христианскими конфессиями в Полоцкой епархии вызывал вопрос о «разборе совращенных». Проблема заключалась в том, что католическое духовенство после выхода в апреле 1842 г. указа «О разборе совращенных», по которому православные и католики должны были произвести взаимный разбор прихожан «совращенных» из унии в католичество, считало часть прихожан, числившихся православными, своей паствой и нередко привлекало их к католической службе. Разбор верующих затягивался. Полоцкая духовная консистория предписывала подведомственному духовенству «предпринимать усилия» к скорейшему окончанию разбора. Как следует из указов консистории, прекращение споров между православными и католиками о принадлежности прихожан к тому или иному исповеданию зависело только от римо-католического духовенства, которое не исполняло указ. Для того чтобы не обострять конфликт, в секретных указах консистории было предписано «обращать в православие уклонившихся в латинство только кроткими мерами» [10, л. 6, 6 об., 11, 11 об.]. Однако даже спустя 18 лет после обнародования этого указа имели место случаи, когда верующие, переданные ксендзами после разбора, продолжали держаться католических обрядов. Таких верующих было особенно много в приходах Дриссенского и Лепельского уездов.

По мнению одного из благочинных епархии, причиной упорства в католичестве ранее совращенных в унию служил «страшный фанатизм местных латинских ксендзов». Имея сильное влияние на прихожан, они внушали, что униаты неправильно, безо всякого документального основания, были переданы в православие и могут потому совершенно беспрепятственно принадлежать к Римской церкви [11, л. 69 об., 70 об., 74 об., 97, 98]. И хотя выход указа 1842 г. снизил остроту проблемы, однако она, то затихая, то обостряясь, продолжала существовать вплоть до 1917 г.

Конфессиональная ситуация осложнялась и тем, что аппарат местной власти на белорусских землях был наполнен чиновниками, имеющими польскую идентичность и настроенными антироссийски [9]. Зачастую они использовали свои связи для борьбы с возрождающимся православием. Однако и православные российские чиновники мешали деятельности православного епархиального начальства, т. к. незаметно подпадали под влияние местного польско-католического сообщества. Крепостная зависимость также заставляла крестьян идти в костел, а не в православную церковь. Католицизм оставался конфессией привилегированных слоев общества. К тому же уровень образования и проповеднической подготовки католического духовенства был намного выше. Правда, у православных, как альтернатива, была государственная поддержка. Но она не всегда была последовательной и порою с применением неудачных мер.

Сильное влияние на отказ присоединиться к православию оказывали католические миссионеры, первейшая и главнейшая цель которых заключалась в сохранении бывших униатов в лоне римского католицизма [20, л. 15 об., 16]. Примерно в 1860 г. католическое духовенство по благословению своего митрополита ввело так называемое сорокачасовое «набоженство», которое приняло характер религиозно-политической миссии в Лепельском, Полоцком и Дриссенском уездах. Этот новый обряд совершали от 15 до 20 ксендзов и полоцких доминиканцев, которые собирались в одном костеле. Как правило, оно начиналось с мая, заканчивалось в сентябре и устраивалось поочередно в костелах в православные праздники, особенно в храмовые [21, л. 2, 2 об.]. Понятно, что приурочивание «набоженства» к православным праздникам имело целью привлечение православных к посещению костелов.

Приобщению крестьян к латинскому богослужению способствовали и помещики, освобождавшие своих крестьян от работ во время католических праздников. В дни, празднуемые православной церковью, они, напротив, занимали крестьян разными работами [44, л. 20 об.], перемещая их в местности, где не было православных церквей [41, л. 114 об.]. Только в 1855 г. случаи «совращения в латинство» имели место в Речицко-Люцинском благочинии, где ксендз Розентовского костела венчал по католическому обряду крестьян православного вероисповедания; в Дриссенском благочинии, где ксендз призывал прихожан Свольнянской Свято-Николаевской церкви к переходу в католицизм. Рапорты о переходе в католицизм лиц православного вероисповедания поступали в Полоцкую духовную консисторию в 1855–1856 гг. от витебского, себежско-нищанского, бешенковичского, бобыничского, динабургского, лепельского благочинных [13, л. 1–39]. Оценивая конфессиональную ситуацию, сложившуюся в Полоцкой епархии в 1857 г., епископ Василий (Лужинский) обращал внимание на безнаказанность действий католических священнослужителей: «Опыт предыдущих лет показал, что все дела о преступлениях католиков по отношению к православию при содействии като-

лических помещиков и проявлении сочувствия к ним чиновников расследовались с пристрастием и в присутственных местах всегда решались не в пользу православной церкви. Эти дела возбуждали только слухи, нарекания и озлобления на православное духовенство. Напуганные таким образом священнослужители Полоцкой епархии даже о вредных для православной церкви действиях католиков перестали доносить, которые по своей очевидности не требуют доказательств или же имеют самые неопровержимые» [22, л. 234 об.]. И далее в отчете Священному Синоду архиепископ Василий (Лужинский) делился наблюдениями за 17 лет своего архипастырства: «…католики строят великолепные костелы, для которых почти нет прихожан. Православные храмы почти везде находятся в трудном состоянии или совсем падают; если и строятся, то вследствие моей усиленной переписки. Большой частью они перестраиваются из каких-нибудь деревянных развалин, очевидно, на короткое время существования. Латинские каплицы строятся или возобновляются почти при каждом зажиточном дворе. А во многих приходах уже более 20 лет нет храмов. Все это должно смущать не только не так давно воссоединенный простой народ. Латинское духовенство обеспечивается от своих единоверцев с избытком, везде у них в почете. Православное духовенство всегда должно вращаться в низшем кругу, жить скудно и трудом пахарей добывать средства к своему с семейством пропитанию.

Мне было легче в благоприятное время воссоединять сотни тысяч униатов в пяти губерниях бывшей Белорусской епархии и положить многообещающее начало присоединения раскольников к единоверию, нежели сейчас охранять вверенную мне паству от влияния торжествующих латинян и защищать воссоединенных и единоверцев от злых наветов и усиленных ими козней, искушений и соблазнов» [23, л. 251, 252, 252 об., 253].

В отчете Священному Синоду за 1859 г. епископ Василий еще раз обращает внимание на методы действий католического духовенства по сохранению своей паствы: «…образованные монахи и монахини, пропитанные фанатизмом, а кроме того, и ухищрениями других духовных их пособников: помещиков и должностных лиц с такой же духовной злобой и ненавистью к православной церкви. Все они связаны такой клятвой — не щадить ничего для достижения цели. Все для них возможно, хотя бы и сопровождалось кровавыми жертвами. Не говоря уже о том, что все духовные изрыгают страшную хулу на Святую Церковь при исповедании людей и грозно укоряют всех за сообщение с ней. Они внушают воссоединенным простакам, что Русская православная церковь, не состоящая в общении с Римо-католической церковью, отпавшей от греческой, не имеет благодатных таинств. Они искушают простолюдинов фестами, крестными ходами и сорокачасовыми богослужениями, оглашая народу торжественно папские отпусты (новые разрешения от греха)» [24, л. 406, 406 об.].

Привлечению к католицизму служили также торжественные разъезды католических епископов. Так, в 1857 г. через девять уездов Витебской губернии проезжал католический митрополит Жилинский в сопровождении нескольких десятков помещиков и прелатов духовной консистории. Пышные разъезды иерархов католической церкви служили утверждению внешнего превосходства католицизма перед православием. Православные епископы, свита которых была значительно скромнее, по словам архиепископа Полоцкого и Витебского, не имели такой возможности [47, л. 155, 155 об.].

Другим было отношение простых верующих католиков к православной церкви, особенно там, где не было вблизи костелов. Католики посещали православные храмы и молились вместе с православными. Об этом явлении в Священный Синод неоднократно сообщали архиепископ Василий (Лужинский) и епископ Савва (Тихомиров). Известны случаи, когда при обозрении епархии католики спешили получить от православного архиерея благословение [25, л. 32, 32 об., 33] и в глубочайшем благоговении целовали святой крест, что свидетельствовало о почитании католиками православных святынь [42, л. 3].

Таким образом, церковная жизнь населения Полоцкой епархии дает любопытный пример причастности значительной части верующих и к православным, и к католическим богослужениям. Однако вряд ли можно считать справедливым представление о православной церкви первых десятилетий после Полоцкого собора как безусловно господствующей. Во многих случаях влияние костела на население было намного сильнее, тем более что католическое духовенство в разных формах поддерживалось привилегированным сословием материально.

Серьезной проверкой твердости бывших униатов в православии явилось восстание 1863–1864 гг. Православное население Полоцкой епархии не поддержало восстание. Ставка на то, что идеи униатства еще не угасли в душах бывших униатов и их священников, не оправдалась [42, л. 3; 3, с. 168; 48, с. 137]. С этого времени начи-

нается новый этап во взаимоотношениях между католическим и православным духовенством. Открытая прозелитическая деятельность стала невозможной. Изменилось и отношение гражданской власти к деятельности православного духовенства Полоцкой епархии. Так, когда в 1867 г. крестьяне Ляховского общества Дриссенского уезда «совратились из православия в католицизм», увещевания священника не помогли. Епископ Полоцкий и Витебский Савва (Тихомиров) обратился к Витебскому губернатору с просьбой принять меры против «фанатизма крестьян Ляховского общества». В результате двоих крестьян, отличающихся «крайним фанатизмом», выслали на жительство в Уфимскую губернию [1, с. 50, 51].

Чтобы не провоцировать открытого противостояния, православное духовенство при межконфессиональных контактах соблюдало подчеркнутую толерантность, но в то же время не делало уступок и послаблений там, где это было вредно интересам православной церкви [26, л. 166 об]. Католическая пропаганда в Витебском крае заметно снизилась в 1870–1890 гг., хотя совсем не исчезла [27, л. 21 об.]. Как свидетельствуют данные из отчета Священному Синоду епископа Александра (Заккиса) за 1894 г., во взаимоотношениях двух конфессий наблюдается потепление, «некоторые из священников разделяли с ксендзами хлеб-соль. Православное духовенство к католикам относилось кротко и миролюбиво. При всяком удобном случае словом, делом и самим образом жизни православное духовенство старалось расположить их к себе и к православной пастве» [28, л. 74]. Но, тем не менее, и в это время известны случаи, когда католическое духовенство в некоторых районах Дриссенского и Лепельского уездов, где преобладало римо-католическое население, преподавало требы православным [29, л. 28 об.] или намеренно обостряло отношения между духовенством и паствой [13, л. 125 об.].

В свою очередь, православное духовенство также проводило миссионерскую работу среди католиков. В результате этой деятельности в 1864 г. в православие перешло 170 дворян и несколько десятков мещан и крестьян [43, л. 2 об.]; в 1870 г. 133 католика были присоединены к православию; в 1875 г. — 87; в 1886 г. — 29; в 1896 г. — 51; в 1904 г. — 46 [31, л. 22; д. 637, л. 37 об., 42; д. 1095, л. 38; д. 1633, л. 52 об.; д. 2048, л. 20 об.]. Однако одновременно были случаи перехода из православия в католицизм. Так, в 1870 г. 17 православных перешли в католичество; в 1884 г. — 2 [32, д. 389, л. 22; д. 1042, л. 15 об.]. Редкость переходов можно объяснить тем, что переход из православия в другую конфессию был запрещен гражданским законодательством Российской империи. Витебский губернатор В. М. Долгорукий в отчете министру внутренних дел Д. А. Толстому за 1888 г. объяснял это тем, что «…римско-католическое духовенство, служа орудием элиты общества, имевшей польскую идентичность, неоднократно продолжает поддерживать дух политической и религиозной нетерпимости в отношении к русскому народу. Ксендзы постоянно внушают своим прихожанам вражду ко всему русскому и строго запрещают им сближение с православными, в особенности заключение браков. Они угрожают во всех таких случаях проклятиями, недопущением до причастия и другими духовными карами. Когда эти меры не помогают в отношении браков, то ксендзы отказывают им в необходимых метрических документах…» [45, л. 8].

После выхода 17 апреля 1905 г. указа «Об укреплении начал веротерпимости», согласно которому стали возможны переходы из православия в другую конфессию, начался новый этап в межконфессиональных отношениях. По свидетельству Полоцкого епископа Серафима (Мещерякова), обстановка в епархии вследствие действия нового указа вновь стала напряженной и вызвала необходимость изменить тактику во взаимоотношениях с католическим населением. В отчете за 1906 г. он писал: «С изданием манифеста 1905 года о вероисповедной свободе… католическое духовенство, до этого времени действовавшее скрытно, теперь с объявлением всяких свобод выступило в открытую борьбу с православием и повело открытую пропаганду, в особенности по отношению к бывшим униатам, не стесняясь при этом ни в каких средствах. Естественно, что православное духовенство должно было также выступить на защиту своей паствы путем проповеди, раздачи листков и изобличения лжи католических ксендзов» [33, 10].

В тоже время владыка Серафим констатировал, что бывшие униаты, несмотря на возможность свободного перехода в католичество, «сохранили верность православной церкви». «Благочестие в народе в отчетном году с изданием манифестов о свободах подверглось великому испытанию, и это вполне подтвердило прежние отзывы о твердости простого народа в православии и других исконных русских началах. Если и были отпадения в католичество, то сравнительно с числом бывших униатов оно незначительно, большинство униатов осталось верным православию, были и есть приходы, окруженные католиками, где не было ни одного случая совращения», — писал епископ в своем отчете за 1905 г. [35, л. 24]. В католичество, согласно отчету епископа Серафима, в 1905 г. от-

пало 1575 человек [35, л. 24]. Это обстоятельство, с точки зрения епископа, доказывает, что православие в Полоцкой епархии укрепило свои позиции настолько, что даже потрясения, вызванные указом 17 апреля, не могли поколебать религиозные убеждения нового поколения бывших униатов, выросших в традициях православия. Тем не менее для выяснения причин отпадения православных в католичество епископ Серафим 31 мая 1905 г. проводит пастырское собрание, на котором присутствовало городское и сельское духовенство. Причинами отпадений в католицизм, по мнению духовенства, были: расположенность части паствы к костелу; смешанные браки; красота и пышность католических богослужений; слабое развитие пастырской миссии в бывших униатских приходах. Автор статьи «Воинствующий католицизм», опубликованной в «Полоцких епархиальных ведомостях», подтверждает мнение духовенства: «Едва ли найдется дом, в котором не было бы нескольких католических молитвословов. Малейшее торжество католической церкви находило живой отклик в сердцах населения, официально считающегося православным. Каждое такое торжество ознаменовывалось раздачею богомольцам на память вещественных знаков в виде образов, четок, книжек и пр. Еще одной причиной являлось слабое развитие пастырской миссии в приходах, образованных из униатов. Эти приходы большей частью очень бедные, а потому они не только не привлекали к себе хороших священников на долгое время, напротив, последние смотрят на свое пребывание в таких приходах как на временную ссылку, а потому думают лишь о том, как бы скорее перевестись в другой, чисто православный приход. Понятно, что при таком отношении к месту своего служения ни один священник не может отдаваться делу миссии с тем огнем, который особенно необходим пастырю в приходах с “упорствующими и колеблющимися”» [2, с. 288–297].

16–18 ноября 1905 г. в Полоцке состоялся первый епархиальный съезд духовенства и мирян, где обсуждались те же болезненные для православной церкви вопросы: отражение указа о веротерпимости на жизни православного населения; причины доверия населения к проповедям ксендзов, наставников, девоток и т. д. и, наоборот, ничтожное влияние на население проповедей православных священников; условия, способствующие отпадению от православия; деятельность сектантов по обращению православных в свою веру; изменение миссии соответственно новым условиям [33, л. 10].

Причины массовых отпадений из православия в католичество, согласно решениям съезда, заключались в тайной пропаганде католичества и отсутствии со стороны православного духовенства мер к ее ослаблению, многовековых традициях, воспитанных костелом (богослужение, частые исповеди, обряды погребения), нерадивость части православного духовенства, а также более удачное географическое расположение костелов [17, с. 43–48, 85–89]. Причины отпадений в католичество обсуждались и на собрании миссионерского комитета 24 сентября 1908 г., на котором присутствовали священники почти из всех уездов епархии. После обсуждения члены собрания пришли к следующему заключению: не все воссоединенные из унии принимали православие по убеждению; многие не только из мирян, но и из воссоединившихся священников по своим убеждениям были более склонны к католичеству; как со стороны епархиального начальства, так и местного духовенства, опиравшихся на защиту гражданских законов, не было принято своевременно должных мер к укреплению воссоединенных в истинах православной веры; воссоединившиеся из унии все время находились в тяжелой экономической зависимости от помещиков-поляков; ничем не обуздываемые после издания указа 17 апреля 1905 г. ложь, обман, прельщения, угрозы, издевательства, насмешки и разные насилия со стороны ксендзов и их сторонников над православными [18, с. 203–207]. На съезде были разработаны рекомендации для обязательного исполнения, направленные на ослабление католичества в Полоцкой епархии. Они включали: распространение листков миссионерского братства, молитвословов, Евангелий, принятие исповеди в любое время с наложением епитимий; частое совершение крестных ходов около храмов, к ближайшим приходам, создание кружков «ревнителей православия»; оказание материальной помощи «слабым в вере»; содействие закрытию польских тайных школ. В справочниках Полоцкой епархии за 1912 и 1913 гг. сообщается, что большая часть из намеченных мероприятий духовенством была выполнена [49, с. 113].

Пастыри Полоцкой епархии сообщали о случаях, когда ревнители католицизма пользовались народным невежеством при толковании указа о веротерпимости. «Ксендзом, — пишет один священник, — указ был объявлен в костеле с приглашением явиться к нему и записаться, кто желает оставить православие; одновременно через девоток было объявлено по деревням с православным населением, что от царя вышел приказ, чтобы все были католиками, — всюду разнесла молва, что

в Петербурге все начальники перешли в католичество; все церкви будут обращены в костелы, а священники перейдут в католичество и будут ксендзами. Поднялась сильная смута. Народ толпами стал двигаться к ксендзу записаться. Чтобы не дать народу одуматься, было объявлено, что записывать будут только несколько дней, а потому необходимо спешить» [2, с. 288–297]. Или другой пример распространения ложных сведений об указе 17 апреля среди простых людей. В одной деревне прибили к стене объявление губернатора о мерах против холеры, которое тут же обступили бабы: «…а знаем, говорят, это манифест Царя, что все должны быть католиками». Пускались и такие слухи: «…ведь Царь наш только тогда войну начал, когда римский папа ему позволил и благословил его на это», «а про Государыню давно известно у нас, что она католичка» [5, с. 236–238].

Священник Кирилл Зайцев в статье «В чем сила католицизма?» утверждал, что распространителями подобной дезинформации часто служили девотки или законницы. Они являлись, по убеждению священника, «правой рукой ксендзов, исполнительницами их воли, и в тоже время как бы ширмой, за которую можно спрятаться, если бы пришлось дать ответ за свои противозаконные действия» [6, с. 390–397].

Серьезной причиной отпадения от православия в католицизм являлось тайное обучение польскому языку и основам католической веры, т. е. скрытая просветительская работа поборников польской культуры и католицизма. С переходом в православие бывших униатов Дриссенского и Лепельского уездов опека и руководство ксендзов духовной религиозной жизнью не прекратились, а еще более усилились. По-прежнему поддерживались и развивались тайные польские школы, где обучением занимались местные уроженки (девотки), выдержавшие искус в римо-католических монастырях, под тайным руководством ксендзов. Почти в каждой большой деревне с наступлением осеннего времени девотка собирала девочек для обучения. Чтобы отклонить всякое подозрение о существовании тайных школ, девочкам приказывалось являться в известную избу с прялками, и девотка обучала их польским молитвам, катехизису, грамоте и пению. Есть все основания считать, что вместе с этим детям прививалась и неприязнь к православию. Действия девоток проверялись ксендзами, и таким образом вся женская половина Дриссенского уезда оказалась в католичестве благодаря опеке девоток, знающих в совершенстве католический катехизис и глубоко преданных папе и ксендзу. Многие из православных девушек Дриссенского уезда прошли школу девоток и в свои семейства внесли неприязнь к православной церкви [17, с. 43–48].

В одном из номеров «Полоцких епархиальных ведомостей» за 1905 г. был описан случай распространения польской культуры, который был связан с деятельностью девушки Т. из Ломжинской губернии. Она дала Богу обет всю жизнь посвятить пропаганде польской народности и культуры среди литовцев и латышей-католиков. В Витебскую губернию ее пригласил богатый помещик-поляк Двинского уезда, чтобы она распространяла среди латышей-католиков Витебской губернии польский язык и культуру. Помещик за это платил. Госпожа Т. пять лет работала в Двинском уезде, и в результате в семьях, где родители ни слова не знали на польском языке, дети уже стали стыдиться говорить между собой на другом языке, кроме польского. Указанная ревнительница польской культуры раздавала крестьянам не только брошюры на польском языке, но и полезные в обиходе вещи. Госпожа Т. рассказывала, что такими девушками, как она, посвятившими себя служению полонизации, заполнена вся Литва. Они больше всего агитируют молодых девушек, а последние, восприняв плоды польского просвещения, стараются по всем уголкам Литвы распространить польскую культуру и ополячивать соплеменников [15, с. 518–519]. Можно предположить, что таких ревнителей польской культуры было немало и в Витебской губернии.

В деревнях, где католики были в большинстве, началось в буквальном смысле гонение на православие. Например, какой-нибудь фанатичный католик пускал все средства в ход, чтобы заставить бедную женщину уйти в католичество. Если убеждения не помогали, тогда начинались угрозы: «Мы тебе помогать не будем, ты с голоду помрешь, если заболеешь и будешь лежать в постели, мы не дадим… тебе и глотка воды» [2, с. 288–297].

В 1839 г. «отторгнутые насилием были воссоединены любовью», а после 17 апреля 1905 г. «воссоединенные любовью» отторгаются опять насилием. Малообразованному фанатичному католическому народу было объявлено, что он должен стараться обратить в католичество православных, что в этом его спасение, этим он заслужит прощение грехов [7, с. 236–238]. Таким образом, действия поборников католицизма во многих случаях были лишены не только духа христианской любви, но и уважения к человеку.

Священник Кирилл Зайцев приводит примеры из жизни православных, страдающих от неприязни католиков: «Особенно много перетерпела одна вдова деревни М. Ева Кириллова. Она была кре-

щена в православии, никогда не ходила в костел, усердно посещала церковные службы. Эта стойкая православная женщина все перенесла — угрозы, издевательства, насмешки, много слез пролила, когда все родственники отказались от нее и при встрече отворачивались, как от зачумленной. Особенно тяжело ей было, когда не давали покоя ее 8-летней дочери, которая долго тяжело болела. Причину болезни, конечно, католики видели в том, что она не желала оставить русской веры. Фанатичные католические женщины и девотки подкарауливали, когда самой матери не было дома, тотчас собирались они целой толпою, окружали постель умирающего ребенка и начинали мучить его своими речами: "…ты плачь, проси маму, чтобы сама она переходила в католичество и тебя бы записала; как хорошо тебе будет тогда, ты будешь умирать, ведь ты не выздоровеешь, мы придем, станем вокруг твоей постели, будем петь святые песни". Ей дали последний срок для записи у ксендза, "иначе соберутся родственники и ее повесят…"». [6, с. 390–397]. Или другой случай, связанный с проявлением насилия при обращении в католичество. Крестьянин деревни Сосницы Иван Петров хотел задушить своего взрослого сына за то, что тот не желал вместе с ним переходить в католичество. Если бы не сбежались соседи, то, наверное, преступление было бы совершено. После этого отец выгнал сына из дома и лишил его имущества за то, что тот твердо решил остаться в православии [6, с. 390–397].

Верующие переходили в костел и по причинам эстетическим (в католических храмах привлекала торжественность и красота богослужения, органная музыка). «Самые церкви православные, — говорилось в «Полоцких епархиальных ведомостях», — в таких приходах поражают своею бедностью и убожеством; духовенство в этих приходах живет также бедно. Это обстоятельство имеет для народа большую важность. Ваша вера — холопская, у вас попы живут нищими, часто говорят католики православным, — а у нас — все паны ездят на тройках в костел… Громадную силу имеет здесь экономическое положение православного населения, именно материальная зависимость населения от помещиков-католиков, которые прямо заставляют крестьян ходить к ксендзу под угрозой лишить их земли или куска хлеба» [2, с. 288–297]. Таким образом, поборниками католицизма использовалось и подкреплялось представление о католичестве как о более элитарной религии, чему способствовал и такой факт, как бедность многих православных церквей и приходов.

На пастырском собрании, созванном епископом Серафимом в 1905 г., были выработаны меры для предотвращения отпадений от православия: ознакомление населения с истинным смыслом указа 17 апреля о веротерпимости; широкое развитие в православных приходах пастырской миссии. Приходы, где преобладало католическое население, необходимо было обеспечить материально и поставить священника вне всякой зависимости от прихожан [2, с. 288–297].

На епархиальном собрании миссионерского комитета в 1908 г. в целях укрепления православных в вере, удержания от уклонений в католицизм и возвращения уклонившихся участниками съезда были признаны полезными следующие меры:

1. Главнейшим средством в полемике с римо-католиками, как по догматическим, так и по обрядовым расхождениям, должно стать Священное Писание.
2. Единение пастырей между собой и их энергичная деятельность в приходах без подрыва авторитета друг друга.
3. Поддержка церковно-приходских школ и школ грамоты как незаменимых миссионерских пунктов, назначение в них учащихся, которые бы могли вести миссионерскую практику.
4. Введение общего пения в сельских храмах, распространение пения псалмов и молитв в деревнях.
5. Организация чтений в школах, которые должны сопровождаться пением.
6. Произношение пастырями поучений наизусть, без тетрадей, живым народным языком.
7. Устройство крестных ходов с максимальной торжественной обстановкой из прихода в приход, где это представляется возможным.
8. Введение дополнительных уроков по Закону Божьему для сообщения систематических знаний по вероисповедным расхождениям.
9. Катехизация взрослых юношей и девушек.
10. Обеспечение причтов достаточным содержанием от казны.
11. Привлечение к миссионерской деятельности наиболее ревностных прихожан [18, с. 203–207].

Деятельность по реализации намеченных мероприятий привела к тому, что к началу 10-х гг. XX в. работа по предотвращению уклонений в инославие стала приобретать иное качество. Отсутствие опоры на административный ресурс подталкивало духовенство к использованию школьного образования, катехизации и миссионерской деятельности как к основным средствам упрочения православной веры. Большое значение в укреплении позиций православия сыграло перенесение мощей преподобной Евфросинии Полоцкой в 1910 г. из Киева в Полоцк.

В 1915 г. для укрепления веры в народе и ограждения православия от иноверия стали использоваться приходские братства, в состав которых входили твердо убежденные в православии прихожане, способные не только полемизировать с инославием, но и вести аргументированную пропаганду своей веры. Так в Полоцкой епархии возник институт приходских миссионеров [39, л. 60 об., 61].

Возрождению религиозно-нравственной жизни православных в Полоцкой епархии, явно обозначившемуся к началу XX в., способствовало также открытие и деятельность церковно-приходских школ, церковно-археологического музея и бесплатной библиотеки-читальни. С этой же целью по воскресеньям и праздничным дням проводились внебогослужебные собеседования. Священник Гегель предложил сопровождать их церковными песнопениями. Для обучения псаломщиков, способных руководить таким хором, предлагалось открыть курсы пения [17, с. 43–48, 85–89].

Священник Кирилл Зайцев рекомендовал для религиозного образования православных верующих использовать брошюры, где бы простым разговорным языком объяснялись «заблуждения» католицизма. По его наблюдениям, печатное слово на крестьянина производило неотразимое впечатление. Оно «возвышает в глазах православных их веру, как единую согласную с Христовым учением, и дает в руки православным оружие для отражения нападений со стороны приверженцев католицизма». Миссионерские листки, по убеждению священника, также окажут воздействие и на тех, кто необдуманно перешел в католицизм [4, с. 492–496].

О результатах миссионерской деятельности можно судить по количеству верующих, отпавших из православия в католичество. В 1905 г. число перешедших из православия в католичество было 1575 человек, в 1906 г. — 218, в 1908 г. — 284, в 1909 г. — 226, в 1912 г. — 76 [16, с. 790–795; д. 2167, л. 10; д. 2292, л. 6; д. 2537, л. 6]. Из католичества в православие в 1905 г. обратилось 25 человек, в 1906 г. — 28, в 1908–1909 гг. — 48, в 1912 — 50 [16, с. 790–795; д. 2167, л. 10; д. 2292, л. 6; д. 2537, л. 6]. Отпадения из православия за 1912 г. в большинстве случаев были вызваны смешанными браками и материальной зависимостью прихожан [40, л. 6].

Таким образом, в течение 1839–1917 гг. Полоцкая епархия переживала сложный процесс постепенного возрождения православия. Его можно разделить на несколько этапов. Первый (1839–1863) характеризуется нелегальной миссионерской деятельностью католического духовенства в среде православных верующих. 1863–1905 гг. — период более спокойных взаимоотношений между католическим и православным духовенством. Во взаимоотношениях между конфессиями происходит внешнее потепление, хотя прозелитизм католического духовенства не исчезает, а приобретает скрытый характер. После выхода указа «Об укреплении начал веротерпимости» 17 апреля 1905 г. начинается новый этап противостояния католичества и православия, который был преодолен к 1914 г.

**Литература**

1. Бендин, А. Ю. Проблемы веротерпимости в Северо-Западном крае Российской империи (1863–1914 гг.) / А. Ю. Бендин. — Минск : БГУ, 2010. — 439 с.

2. Воинствующий католицизм // Полоцкие епархиальные ведомости. — 1905. — № 12. — С. 288–297.

3. Канфесіі на Беларусі / В. В. Грыгор'ева, У. М. Завальнюк, У. І. Навіцкі, А. М. Філатава. — Мінск : ВП «Экаперспектыва», 1998. — С. 68.

4. Зайцев Кирилл, священник. Среди католиков / Кирилл Зайцев // Полоцкие епархиальные ведомости. — 1906. — № 15. — С. 492–496.

5. Зайцев Кирилл, священник // Полоцкие епархиальные ведомости. — 1905. — № 14. — С. 236–238.

6. Зайцев Кирилл, священник. В чем сила католицизма? / Кирилл Зайцев // Полоцкие епархиальные ведомости. — 1905. — № 16. — С. 390–397.

7. Зайцев Кирилл, священник. О нашей миссии / Кирилл Зайцев // Полоцкие епархиальные ведомости. — № 14. — 1905. — С. 236–238.

8. Киприанович, Г. Я. Жизнь Иосифа Семашки, митрополита Литовского и Виленского, и воссоединение западнорусских униатов с православною церковию в 1839 г. — Изд. 2-е, испр. и доп. — Вильна : Тип. Блюмовича, 1897. — 613 с. : 3 вкл. л. портр. — С. IV.

9. Киселев, А. А. Система управления и чиновничество белорусских губерний в конце XVIII — первой половине XIX в. / А. А. Киселев. — Минск : Военная академия Республики Беларусь, 2007. — 163 с.

10. Полоцкие епархиальные ведомости. — 1906. — № 21. — С. 790–795.

11. Национальный исторический архив Беларуси (НИАБ). — Фонд 3278. — Оп. 1. — Д. 51. — Л. 6–6 об.; 11–11 об.; 17. Указы Полоцкой духовной консистории за 1844 г.

12. НИАБ. — Фонд 2531. — Оп. 1. — Д. 30. — Л. 69 об., 70 об., 74 об., 97, 98. Отчет Василия, архиепископа Полоцкого и Витебского, о состоянии епархии за 1860 г.

13. НИАБ. — Фонд 2531. — Оп. 1. — Д. 26. — Л. 1–39. Докладной реестр входящих документов Полоцкой духовной консистории о переходе лиц православного вероисповедания в католическое за 1855 г.

14. НИАБ. — Фонд 796. — Оп. 1. — Д. 64. — Л. 125 об. Донесения благочинных и ведомости о количестве и состоянии церквей, монастырей, церковно-приходских школ и попечительств, богаделен, больниц по благочиниям епархии за 1891 г.

15. Ополячивание латышей в Витебской губернии // Полоцкие епархиальные ведомости. — 1905. — № 9. — С. 518–519.

16. Открытие миссионерского съезда-курсов для окружных и приходских миссионеров Полоцкой епархии // Полоцкие епархиальные ведомости. — 1906. — № 21. — С. 790–795; Российский государственный исторический архив (РГИА). — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 2167. — Л. 10. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1906 г.; РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 2292. — Л. 6. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1908–1909 гг.; РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 2537. — Л. 6. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1912 г.

17. Первый Полоцкий Епархиальный съезд духовенства и мирян // Полоцкие епархиальные ведомости. — 1906. — № 2-3. — С. 43–48, 85–89.

18. Постановление Епархиального Миссионерского Комитета, от 24 сентября 1908 г., № 4-й, ст. 1-я, утвержденное Его Преосвященством 6 октября 1908 г. // Полоцкие епархиальные ведомости. — 1909. — № 12. — С. 203–207.

19. РГИА. — Фонд 381. — Оп. 1. — Д. 23404. — Л. 10 об.; 11–11 об. По Высочайшему повелению, сообщенному Министром внутренних дел, об оставлении в своей силе еще на два года секретной инструкции по воссоединению униатов с православием в Западных губерниях.

20. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 121. — Д. 1783. — Л. 15 об., 16. О вредных для Православия действиях Освейских и Лукштатских ксендзов-миссионеров.

21. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 114. — Д. 102. — Л. 2–2 об. По рапорту Преосвященного Полоцкого о разных обстоятельствах, обративших его внимание при обозрении церквей.

22. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 19. — Л. 234 об. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1857 г.

23. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 19. — Л. 251, 252, 252 об., 253. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1857 г.

24. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 35. — Л. 406–406 об. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1859 г.

25. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 389. — Л. 32–32 об., 33. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1870 г.

26. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 19. — Л. 166 об. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1857 г.

27. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 544. — Л. 21 об. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1873 г.

28. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 1522. — Л. 74. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1894 г.

29. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 289. — Л. 28 об. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1868 г.

30. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 389. — Л. 5 об. – 6. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1870 г.

31. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 389. — Л. 22. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1870 г.; РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 637. — Л. 37 об., 42. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1875 г.; РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 1095. — Л. 38. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1886 г.; РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 1633. — Л. 52 об. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1896 г.; РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 2048. — Л. 20 об. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1904 г.

32. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 389. — Л. 22. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1870 г.; РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 1042. — Л. 15 об. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1884 г.

33. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 2167. — Л. 10. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1906 г.

34. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 2107. — Л. 24 об. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1905 г.

35. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 2107. — Л. 24. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1905 г.

36. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 2107. — Л. 10. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1905 г.

37. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 2292. — Л. 6. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1908–1909 гг.

38. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 2537. — Л. 6. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1912 г.

39. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 2722. — Л. 60 об. – 61. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1915 г.

40. РГИА. — Фонд 796. — Оп. 442. — Д. 2537. — Л. 6. Отчет о состоянии Полоцкой епархии за 1912 г.

41. РГИА. — Фонд 797. — Оп. 9. — Д. 25676. — Л. 114 об. О Высочайше утвержденных мерах к устранению совращений из православия по западным епархиям.

42. РГИА. — Фонд 797. — Оп. 10. — Д. 27496. — Л. 3. По отношению Преосвященного Полоцкого о состоянии Церкви вверенной ему епархии в уездах Люцинском, Себежском и Дриссенском.

43. РГИА. — Фонд 797. — Оп. 34. — Д. 285. — Л. 2 об. По отношению архиепископа Полоцкого о совершенном им обозрении епархии в 1864 г.

44. РГИА. — Фонд 821. — Оп. 1. — Д. 153. — Л. 20 об. Переписка с канцелярией обер-прокурора Святейшего Правительствующего Синода.

45. РГИА. — Фонд 821. — Оп. 125. — Д. 314. — Л. 8. Римско-католическая пропаганда в белорусских губерниях.

46. РГИА. — Фонд 821. — Оп. 1. — Д. 9. — Л. 166 об. Переписка с Синодом, Канцелярией обер-прокурора Синода и других учреждений по вопросу о привлечении к православию бывших униатов Западного края, исповедающих католичество.

47. РГИА. — Фонд 1661. — Оп. 1. — Д. 936. — Л. 155–155 об. Письма Василия, архиепископа Полоцкого и Витебского.

48. Романчук Александр, протоиерей. Иосиф (Семашко), митрополит Литовский и Виленский : жизнь и служение / Александр Романчук. — Минск : Братство во имя св. Архистратига Михаила, 2012. — 180 с.

49. Яноўская, В. В. Хрысціянская царква ў Беларусі 1863–1914 гг. / В. В. Яноўская. — Мінск : БДУ, 2002. — 197 с.

***Материал поступил в редакцию 02.09.2014.***

# Вернуть 17 сентября к 75-летию воссоединения Западной Украины и Западной Белоруссии

**Криштапович Лев Евстафьевич,**
*доктор философских наук*
*(г. Минск, Беларусь)*

**Статья посвящена 75-летию воссоединения Западной Украины и Западной Белоруссии, состоявшегося после Освободительного похода Красной Армии 17 сентября 1939 года. Анализируются значение эпохальной даты в судьбах народов СССР, оцениваются проявления ревизионизма в современной историографии. Обосновывается необходимость возвращения даты 17 сентября во все сферы жизнедеятельности белорусского общества.**

**The article is devoted to the 75th anniversary of the reunification of Western Ukraine and Western Belorussia, held after the liberation campaign of the Red Army on 17 September 1939. Analyzes the meaning of the landmark dates in the destinies of the peoples of the USSR, commends the revisionism in modern historiography. The necessity of the return date of September 17 in all spheres of life of the Belarusian society.**

Президенты Александр Лукашенко и Владимир Путин квалифицировали развал СССР как «величайшую геополитическую катастрофу XX века». Как правило, при анализе этой «геополитической катастрофы XX века» ограничиваются узкоэкономическим подходом. Обычно говорят о падении валового внутреннего продукта, снижении жизненного уровня народа, разрыве производственных и кооперационных связей, демографическом кризисе, деградации науки и культуры и т. п. Разумеется, все это правильно. Но все эти перечисления негативных последствий разрушения СССР для наших народов не замечают главного. А именно: свой главный удар разрушители СССР направляли против нашей истории. Против исторического сознания наших народов. Причем не только против советской истории, но и против досоветской истории.

Фальсификация нашей истории приобрела многоаспектное измерение, разрушители СССР подвергли дискредитации все ключевые события отечественной истории, всех выдающихся деятелей нашего общего Отечества. Один из своих основных ударов фальсификаторы наносили против древнерусской народности и древнерусского государства как корневых основ этнического и государственного единства белорусов, русских и украинцев. Преследовалась цель развести их по разные стороны исторического развития, противопоставить их друг другу, заменить нашу собственную историю чужой историей, точнее, чужими антиисторическими взглядами на историю наших братских народов. Зачем это делалось? Затем, чтобы лишив наши народы своего исторического сознания, реализовать геополитические проекты Запада на постсоветском пространстве. То, что не удалось сделать западным правителям в битве при Чудском озере, в годы Смутного времени, во время Отечественной войны 1812 г. и Великой Отечественной войны 1941–1945 гг., они решили осуществить в результате «геополитической катастрофы XX века». Для реализации своих антирусских замыслов Запад на помощь призвал коллаборационистов-фальсификаторов, которые должны были подвести, так сказать, «историческую» основу под разрушение СССР. Дескать, поскольку наша история была неправильной, нашим народам следует отречься от своей истории и заменить ее историей правильной. Какой? Разумеется, той, которая изложена в западной литературе. То есть историей, которая оправдывала агрессивную, колониальную политику Запада в отношении незападных народов. То есть историей, которая оправдывала сегодняшнюю экспансионистскую политику западных правительств в отношении постсоветских республик в виде продвижения НАТО на Восток, в навязывании западных ценностей в качестве универсальных

ценностей человечества, в противодействии интеграции между бывшими союзными республиками, устранении неугодных политических лидеров. Фальсификаторы нашей истории работают именно в направлении деисторизации и деинтеллектуализации общественного сознания наших стран, ликвидации исторической памяти наших народов, выполняя тем самым антиисторический заказ своих западных хозяев. Понятно, что народы, лишенные исторической памяти, утратившие свои ментальные характеристики, неспособны ни к какой исторической жизни, оказываются вне исторического времени и пространства, исчезают из истории как народы.

В своей борьбе против общерусской природы белорусского народа фальсификаторы отечественной истории сконструировали миф о «белорусской» шляхте. Цель этой фальсификации путем подмены польской шляхты шляхтой «белорусской» противопоставить белорусов и русских по культурно-цивилизационным и ментальным основаниям и представить включение Беларуси в состав Польши в качестве осуществления «белорусской мечты». Именно подобная фальсификация отечественной истории характерна при оценке нахождения Западной Беларуси в составе Польши в 1921–1939 гг., когда польская шляхта и ее лидеры квалифицируются в качестве носителей белорусского самосознания.

Но вся закавыка в том, что никакой «белорусской» шляхты ни в XVIII, ни в XIX, ни в XX вв. на территории Беларуси не было. Что такое шляхта? Шляхта — это высшее привилегированное сословие, характерное для феодального общества. Шляхта включала в себя помещиков, чиновников, разорившихся землевладельцев, так называемое образованное общество преподавателей Виленского университета, Полоцкой иезуитской академии и других образовательных учреждений, писателей, музыкантов, католических священнослужителей. По своей национально-культурной идентификации это были поляки, которые ментально были абсолютно чужды коренному населению, т. е. белорусам.

Белорусский историк Михаил Коялович в 1884 г. отмечал, что поляки стремятся сойтись с местным народом и привлечь его на свою сторону. Они говорят о своем уважении к белорусской народности и желают, чтобы эта народность развивалась и создала свою письменность, печатала книги на своем языке. Но в то же время они говорят, что только польская народность является творческим народом и должна двигаться на Восток, а белорус, получая образование, должен делаться поляком.

Отсутствие собственно белорусской шляхты как высшего сословия в тогдашнем обществе на территории Белоруссии обусловлено своеобразием исторического развития нашей земли. Здесь необходимо сделать следующее пояснение. Дело в том, что на протяжении XIII–XVII вв., когда территория современной Беларуси и Украины входила в состав Великого княжества Литовского и Речи Посполитой, белорус точно так же, как и украинец, выступают не столько под своими современными этническими обозначениями, сколько под общим названием древнего русского народа. Понятие «русский» было одновременно и синонимом последующих понятий белоруса и украинца. Все историки того периода, подчеркивая особенность национальности коренного населения на территории современной Беларуси и Украины, именно говорят о древнем русском народе, сохранившем в первозданной чистоте свою русскую веру, полученную от восточных патриархов.

Мысль о русской природе белоруса и украинца постоянно присутствует на страницах исторических источников. В известном смысле она даже приобретает императивную окраску, когда требуется подчеркнуть этническую природу коренного жителя нынешней территории Беларуси и Украины. Например, в послании киевского воеводы, князя Константина Острожского епископу Ипатию Потею от 21 июня 1593 г. по поводу замышляемой унии с римской церковью говорится: «*Донести князю великому Московскому и московскому духовенству, какое гонение, преследование, поругание и уничижение* ***народ тутошний Русский*** *в порядках, канонах и церемониях церковных терпит и поносит*». Эта же мысль звучит и в выступлении на Варшавском сейме в 1620 г. депутата и чашника земли Волынской, члена Виленского православного братства Лаврентия Древинского, который, описывая положение своих соотечественников, горестно констатирует: «*Кто же явственно не видит, сколь великие притеснения и несносные огорчения* ***сей древний русский народ*** *претерпевает? Уже в больших городах церкви запечатаны, имения церковные расхищены, в монастырях вместо монахов скот запирают. В Могилеве и Орше церкви также запечатаны, священники разогнаны. В Пинске монастырь Лещинского в питейный дом превращен; тела умерших без церковного обряда из городов как падаль вывозятся; народ без исповеди, без приобщения святых тайн умирает*».

Сами сенаторы Речи Посполитой, когда речь шла об этнической принадлежности коренного

жителя Белой Руси, никогда не отождествляли его ни с поляком, ни с литвином, а всегда именовали русским человеком. Вот описание положения коренных жителей Белой Руси из прошения к польскому сейму в 1623 г. от имени всего русского народа Речи Посполитой: «*В том же белорусском Полоцке, тот же отступник владыка полоцкий (Иосафат Кунцевич), чтобы досадить тамошним мещанам, приказал вырыть недавно похороненные подле церкви христианские тела умерших и бросить на съедение собакам, как какую падаль! О нечестие! О невыносимая неволя! И подобные беззакония и притеснения, подобную неволю, хуже турецкой неволи, терпим по всем воеводствам и поветам* ***мы, народ русский****, не сделавший ничего дурного*».

Специфика формирования белорусской народности на протяжении длительного исторического развития выразилась в том, что к середине XVII в. белорусский народ состоял лишь из низшего сословия — крестьян и мещан — и потерял высшее сословие — шляхту. Именно на рубеже XVI–XVII вв. в жизни наших предков произошло важнейшее событие, которое и определило исчезновение этнически своего высшего сословия. Речь идет о насильственном введении в 1596 г. церковной унии, которая привела к окончательной денационализации русской (белорусской) шляхты. Она ополячилась и окатоличилась. Уже в челобитной Львовского православного братства русскому царю Федору Иоанновичу от 15 июня 1592 г. с печалью говорится о денационализации православной русской шляхты: «*Поелику в Польских странах в великих печалях обретаемся, а* ***все благородные в различные иноверия пали****; мы же, как не имеющие пристанища, к тебе благоутробному, тихому и благонадежному притекаем. Да уподобишься, всесветлый царь, Великому Владимиру, просветившему весь род Российский святым крещением*».

Русскими по своей ментальности остались лишь крестьяне и мещане. Им противостояла лишь этнически чуждая и культурно несовместимая польская шляхта, которая экономически, административно, идеологически господствовала на Белой Руси вплоть до Октябрьской революции 1917 г, а в Западной Беларуси вплоть до 17 сентября 1939 г.

Фактически польская шляхта создала на территории Беларуси систему кастового строя, где белорусские крестьяне занимали положение аналогичное индийским шудрам. Уже само расселение шляхты выстраивало стену между польским обществом и белорусскими крестьянами. Не случайно околицей или застенком называли население шляхты, чтобы отличить его от белорусских деревень, где жили крестьяне. Взять, к примеру, известного польского магната XVIII в. Карла Радзивилла, которого определенная часть культурологов выставляет в качестве примера истинного белоруса, независимого и свободолюбивого, веселого и доброго, творческого и поэтичного. Кроме, как глупостью, подобные оценки назвать нельзя.

Ибо Карл Радзвилл (Пане Коханку), известный как один из самых сумасбродных магнатов Речи Посполитой, не только не имел никакого отношения к белорусской ментальности и белорусской государственности, но был самым настоящим душителем всего белорусского. Все великолепие и богатство его Несвижского замка было основано на многовековом национальном и духовном порабощении белорусского народа. Вот как описывают очевидцы реальную ситуацию в Беларуси во время господства польской шляхты: «*Проезжая Беларусь надрывается сердце от боли и жалости. Богатая земля населена людьми, которые изнемогают от работы, а дурные паны управляют с безудержной властью крестьянами, доведенными до окончательной нищеты. Грабеж всюду бессовестный и бесстрашный*». Грабеж всюду бессовестный и бесстрашный — вот что такое Радзивиллы для белорусского народа.

Или взять польских магнатов Огинских, которых недалекие культурологи причисляют к белорусским знатным родам. Вот что писал об этом «белорусе» Г.Р. Державин, который по поручению императора Павла I инспектировал белорусские земли в голодном 1798 г.: «*Проезжая деревни г. Огинского, под Витебском находящиеся, зашел в избы крестьянские, и увидев, что они едят пареную траву и так тощи и бледны, как мертвые, призвал приказчика и спросил, для чего крестьяне доведены до такого жалостного состояния, что им не ссужают хлеба. Он, вместо ответа, показал мне повеление господина (Огинского Л.К.), в котором повелевалось непременно с них собрать, вместо подвод в Ригу, всякий год посылаемых, по два рубля серебром*». Таков был бесчеловечный принцип польской шляхты: «умри белорус, но деньги на мотовство польских панов вноси без промедления». Пришлось великороссу Державину спасать белорусских крестьян. Как он пишет, «приказал сию деревню графа Огинского взять в опеку по силе данного ему именного повеления».

Для сравнения. При всем социокультурном расколе между «верхами» и «низами» такой кастовости, которая существовала между польской шляхтой и белорусскими крестьянами, в России

все-таки не было. Разве не показательно, что великий русский писатель А.С. Пушкин был духовно вскормлен простой русской крестьянкой Ариной Родионовной. Или, например, шедевр сказочного искусства, как в художественном, так и в гуманистическом плане, русского писателя С.Т. Аксакова «Аленький цветочек» был вложен в его душу обыкновенной ключницей Пелагеей? И разве не удивительно, что выдающийся государственный деятель и поэт Г.Р. Державин в своем новгородском имении учил грамоте и молитвам крестьянских ребятишек? Можно ли себе представить, чтобы, скажем, Радзивиллы или Огинские воспитывали своих отпрысков у белорусских крестьянок, а сами они учили белорусских детей белорусскому языку? Даже в самом фантастическом сне такое допустить невозможно.

Надо откровенно признать, что многие работники культуры в Беларуси не понимают взаимоисключающих явлений. Им кажется, что если произошла реставрация Несвижского замка, то, следовательно, это означает и реставрацию образа жизни польских магнатов, включение этого образа в каталог белоруской культуры. Именно на таком ложном отождествлении осуществляется фальсификация нашей истории, когда жестокосердные польские магнаты преподносятся как представители белорусского самосознания. Конструируется иллюзорная действительность: будто бы польские магнаты заботились о процветании белорусских крестьян. Вот почему важно понимать, что реставрация исторических памятников, в том числе и замков польских магнатов на территории Беларуси, не означает реставрации ментальности польской аристократии в белорусской культуре. Поэтому полнейшей фальсификацией являются попытки определенных деятелей белорусской культуры зачислить в разряд белорусских князей Миндовга и Витовта, тащить в современную белорусскую культуру Радзивиллов, Сапег, Огинских как видных представителей белорусских княжеских родов и высокой белорусской ментальности. Это не только выглядит глупо по отношению к действительной истории Беларуси, но и является прямым оскорблением национальных чувств нашего народа, потратившего немало сил и времени, чтобы освободиться от социального, национального и религиозного угнетения подобных «благодетелей» белорусов.

Вот почему воссоединение Западной Беларуси с БССР — это величайшее историческое событие в жизни белорусского народа. Скажите, что может быть более значимого в истории народа, чем его воссоединение в рамках единого белорусского государства?! Но посмотрите, как к этому событию относятся так называемые «национальные» деятели, партии и движения в Беларуси. Сколько проливали и проливают они «слез» о разделе Речи Посполитой, о восстании Тадеуша Костюшко, о «пакте Молотова-Риббентропа», но о терроре и фактическом геноциде польских националистов в Западной Беларуси и о великом событии в жизни нашего народа — Дне воссоединения — молчат. Разве это не характерный пример исторического беспамятства или еще хуже откровенного политического камердинерства перед польской шляхтой и русофобами на Западе. Вот вам и цена разговоров этих «национально-сознательных» политиков, историков и журналистов о независимой и суверенной Беларуси, о белорусском государстве.

Мы всегда будем помнить и хранить в памяти великий освободительный поход Красной Армии во имя свободы и независимости нашей страны и нашего народа. И не пора ли восстановить историческую справедливость в полном объеме — сделать 17 сентября (день воссоединения белорусского народа) государственным праздником Республики Беларусь?

Отсюда вытекает важнейшая задача для деятельности всех структур нашего государства. Вернуть 17 сентября как судьбоносное событие в жизни нашего народа во все сферы жизнедеятельности белорусского общества. Вернуть 17 сентября в исторические учебники, вернуть отечественную историю в литературу и искусство, в театр и кино, на радио и телевидение, в газеты и журналы, в систему воспитания и образования. Без выполнения этого условия все наши усилия по преодолению негативных последствий геополитической катастрофы XX в. будут напрасны. Без выполнения этого условия все наши разговоры о патриотическом воспитании молодежи останутся гласом вопиющего в пустыне.

***Материал поступил в редакцию 11.09.2014.***

**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 10.10.2014.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 42,34. Уч.-изд. л. 34,75.
Тираж 500 экз. Заказ № 3397.

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