НОВАЯ ЭКОНОМИКА

№ 2 (66)

октябрь
2015

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 П. В. — Идеология рыночного либерализма как причина периферийного, кризисного развития 6

Батукова Л. Р. — Перспективы развития и преимущества сбалансированной системы показателей, реализующей компетентностный подход в управлении 13

Батукова Л. Р., Ветелкина А. Г. — Инновационно ориентированное управление компанией: компетентностный подход и сбалансированная система показателей 21

Чещевик А. Б., Самаль С. А. — Проектно-ориентированное управление в условиях активного развития интеграционных процессов 35

Костенок И. В., Ефименко А. В. — Структура промышленности и качество жизни как критерии капитализации и социализации региона 42

Климук В. В., Климук Е. В. — Кластеризация как инструмент приоритетности социально-экономического развития 50

Беляцкая Т. Н., Амелин М. А. — Методы моделирования бизнес-процессов предприятий 57

Ванькевич А. И. — Планомерность как форма реализации государственной (общенародной) собственности на средства производства 64

Ванькевич А. И. — Методологические основы управления 70

Васильева С. И., Леденёва М. В. — Эволюция показателей благосостояния общества и прогресса в социально-экономическом развитии 76

Корзик П. М. Критический анализ теории конкурентоспособности М. Портера 85

Коваленко А-А. А. Оценка состояния планирования и прогнозирования в отдельных странах мира 91

Веко Р. В. Методические основы оценки эффективности инновационной деятельности 97

Лукьянова Е. И. Использование процессного подхода при построении модели повышения инновационного потенциала предприятия 102

Пилипенко Е. В. Экономика знаний как основа долгосрочной стратегии развития общества 109

Шишло С. В., Усевич В. А., Андросик Ю. Н., Мистейко М. М. Квазиинтеграционные структуры в экономике: понятие, характеристика, виды 116

Полоник С. С., Полоник В. В. Моделирование долгосрочного развития экономики Беларуси с учётом влияния денег 123

Сачковская А. А. Кредитование как инструмент активизации инвестиционной деятельности 128

Камали Мохаммадреза Состояние и перспективы привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь 137

Мохсен Камали Мохаммадреза Механизм привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь 146

Патлис В. В. Стартап: сущность, роль и место в социально-экономическом развитии страны 154

Лях Е. А. Финансовая безопасность и её место в системе национальной безопасности Республики Беларусь 164

Погорелов Ю. С., Адаменко Т. М. Проблемы формирования методологического базиса науки об экономической безопасности предприятия 173

Покорницкая Е. В. Методы оценки конкурентоспособности предприятия и пути её повышения 182

Сачек П. В. Новые подходы в промышленной политике ЕС: возможности для стран-участниц «Восточного партнерства» 187

Сидорова А. М. Влияние экономической ментальности на проведение рыночных реформ в Республике Беларусь 196

Стрельченя Е. И. Проблема становления интеллектуального ресурса в контексте теорий человеческого и интеллектуального капиталов 203

Анажар Махмуд Али Электронный бизнес как составная часть новой экономики 209

Тамкович С. А. Анализ основных направлений формирования электронной таможни в ЕЭП 216

Полоник С. С., Хоробрых Э. В., Литвинчук А. А. Влияние внутренних и внешних вызовов с учетом возникновения риск-ситуаций на экологическую составляющую конкурентоспособности региона 222

Дружинина Е. О. Сертификат социально-экологической ответственности предприятия как экономический инструмент инвестиционного регулирования 227

Якубовский Е. В. Использование платежей за экосистемные услуги в сфере управления природоохранной деятельности 234

Смолярова М. А. Влияние внешних вызовов на экологическую составляющую конкурентоспособности АПК Беларуси 239

Камали Самира Мохаммадреза Оценка состояния агропромышленного комплекса Беларуси и Ирана . . . 243

Борель А. Н. Мировой опыт привлечения прямых иностранных инвестиций в сельское хозяйство и возможности его применения в Республике Беларусь 250

Ляпунов В. Г. Кластер как модель государственно-частного партнерства и его роль в повышении конкурентоспособности предприятий АПК 260

Бахматова Е. И. Алгоритм идентификации кластера использования вторичных молочных ресурсов в Республике Беларусь 265

Гулягина О. С. Оценка логистического потенциала цепей поставок химической продукции 274

Козина Е. Г. Оценка деятельности автотранспортных предприятий Украины на рынке международных грузовых перевозок 282

Король Е. В. Категории «расходы» и «затраты» в практике бухгалтерского учета 288

Азарян А. А. Управление медицинским центром: маркетинговый подход 295

Ярошевич Е. Е. Информационное обеспечение государственно-частного партнерства . . . 301

Ковалева О. Л. Использование параметрических методов при формировании цен на продукцию производственно-технического назначения 306

общество

Криштапович Л. Е. Китайская мечта 314

Пелих С. А. Геополитический перелом: последствия и перспектива 321

Корчицкий С. А. Кризис нравственного сознания и гуманитарного образования 325

Юодешко В. И. Приоритетные направления развития социальной защиты семьи и детства 330

историческое наследие

Малишевский Н. Н. Экономический ущерб от вооруженного конфликта в Чечне в российской историографии 339

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»

Заместитель главного редактора:
Ван Чао,
заместитель директора Китайско-Белорусского центра экономических исследований «Один пояс, один путь»

Идеология рыночного либерализма как причина периферийного, кризисного развития

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

Винник Павел Вячеславович,
экономист
(г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена изучению воздействия идеологии на социально-экономическую жизнь общества. Показано, что идеология либерально-рыночного индивидуализма, сегодня активно навязываемая Западом прочим странам, есть главная причина их периферийного, подчиненного, кризисного развития. Предложена альтернативная система взглядов, ориентирующая не на максимизацию личной прибыли и потребления, а на реализацию глубинных потребностей общества в ответственном развитии.

The article is devoted to distinguishing the impact of ideology on the social and economic life of society. It is shown that the main reason for the peripheral, subordinate, a crisis of development in some countries is the individualistic nature of liberal market ideology being imposed rudely by the Western countries. The author provides an alternative system of ideas focused on the implementation of the underlying needs in responsible development of the community but not of maximizing profits and personal consumption.

Если взять, например, такие государства, как Беларусь, Россию, Украину и другие, которым до сих пор не удается выйти на эффективный путь развития, то одна из причин такого положения заключается в отсутствии адекватной и цельной идеологии в этих государствах.

Петр Лемещенко,
белорусский ученый-политэконом

Полагая, будто идеология – это атрибут и пережиток советского прошлого, мы глубоко заблуждаемся. Несмотря на громкое декларирование того, что последние 20–30 лет в странах бывшего СССР были посвящены избавлению от «тоталитаризма», при котором идеология всецело доминировала над экономикой и обществом, в наши дни планомерное, целенаправленное, масштабное воздействие на общественное сознание, увы, ничуть не ослабло. Навязчиво-массированное употребление терминов «демократия», «свободы и права человека», «рынок» вместо прежних «коммунизм», «благосостояние трудящихся», «план» свидетельствует лишь о смене идеологии, но не об отказе от нее. По словам современного известного белорусского ученого политэконома Петра Лемещенко, «*абсолютно неверно утверждение, что идеологии была подвержена только социалистическая (коммунистическая) система. Самая сверхлиберальная политико-экономическая система также пронизана общей идеей… Идеология – не какой-то инородный элемент экономики, от которого следует и можно избавиться. Идеология представляет собой внутренний компонент любой социально-экономической системы*» [1, с. 146–147].

Народная мудрость гласит: «*Тело покорно следует туда, куда прикажет мозг*». Значит, то,

чем «начинены» наши мозги, едва ли не всецело определяет нашу жизнь. Получается, идеология, будучи инструментом формирования мировоззрения как системы ценностных ориентиров людей, является фундаментом всех наших бед и побед. В связи с этим страшно даже и подумать, например, о том, что сталось бы с нами, когда б наши деды-прадеды накануне и в годы Великой Отечественной войны, ставя свои личные права и свободы выше общественных интересов, были озабочены безудержной погоней за рыночной прибылью и потреблением. К сожалению, сегодня либерально-рыночная идеология, с конца прошлого столетия восторжествовавшая во взглядах руководства стран бывшего СССР, позволила нашим западным стратегическим конкурентам реализовать то, что им не удалось сделать в прошлом веке руками Гитлера.

Сегодня данный факт стал настолько очевиден, что его вынуждены признавать даже те, кто стоял у истоков новой, пришедшей на смену марксизму-ленинизму идеологии. В этом плане показательны, например, откровения бывшего советника российского президента Михаила Полторанина, который в своей книге «*Власть в тротиловом эквиваленте. Наследие царя Бориса*» (2010) так описывает разрушительную силу либерально-рыночной идеологии: «*Россия шаг за шагом погружается в ад… По оценкам экспертов, до 70% экономики уже не принадлежит России… И территория тоже не наша, она поделена между новыми и старыми иностранцами: на какой-то части устроил свой концлагерь для населения один олигарх, еще на какой-то – другой… Уничтожается все, что хоть как-то обеспечивало независимость нашей страны…По сравнению с советским периодом поток инноваций упал в 15 раз... По объему производства комбайнов наша страна вернулась в 1933-й год, тракторов – в 1931-й, вагонов – в 1910-й, тканей и обуви – в 1900-й… Вместо машин и электроники некогда великая Россия торгует женщинами и детьми…*» [2, с. 452–485].

Приходится признать, что влияние идеологии на экономику и общество колоссально. Один из теоретиков классического либерализма австрийский экономист Людвиг фон Мизес (1881–1973) справедливо писал об этом так: «*Человеческим поведением руководят идеи. Все, что делают (и имеют) люди, является результатом теорий, доктрин, убеждений и умонастроений*» [3, с. 191]. Однако если марксизм-ленинизм в свое время сумел мобилизовать советских людей на беспрецедентные, буквально изумившие весь мир ратные и трудовые подвиги, то пришедшая ему на смену либерально-рыночная идеология стала причиной столь же беспрецедентного разрушения научно-технического, образовательного, промышленного, культурного, духовно-нравственного потенциала на всем постсоветском пространстве. Отказ от советской идеологии в пользу западной, либерально-рыночной вверг бывший СССР с его тихим и скучным «застоем» в бурную череду нескончаемых кризисов, девальваций, дефолтов, инфляционных шоков, терактов, цветных революций, гражданских войн и прочих неведомых нам ранее радостей побеждающего рыночного капитализма. О наших же прошлых блистательных победах типа «первый в мире лазер, спутник, космонавт, синхрофазотрон, атомный ледокол, атомная электростанция и т.п.» сегодня, увы, не приходится даже и мечтать.

Чудовищное опустошение произвели прозападные демократические либерально-рыночные реформы и в духовно-нравственной, культурной сфере. В связи с этим хочется привести слова одного весьма известного в советские времена диссидента Александра Зиновьева (1922–2006), который был выдворен из СССР и затем прожил на Западе почти четверть века. Вот как этот ученый-социолог, которого невозможно даже заподозрить в том, что он является вскормленным советской властью пропагандистом советского образа жизни, описывает наш нынешний идейный крах: «*Россия превратилась в идейные задворки Запада, в рынок сбыта западного идейного дерьма… Сейчас употребляют выражение “беспредел” в отношении “телесной” жизни россиян (в экономике, политике, бытовой сфере). Думаю, что оно уместно и в отношении “духовной” (ментальной) сферы – в культуре, средствах массовой информации, воспитании, образовании, идеологии, религии… Идеологический беспредел в России означает не свободу слова, культуры, самовыражения и т.п., а засилье шарлатанов, проходимцев, дилетантов, невежд, бездарностей, бандитских групп, организованной преступности, идейных и культурных воров, грабителей, налетчиков, погромщиков… Сегодня свобода слова абсолютная. Думай что хочешь. Говори что хочешь. Печатай, сколько можешь. Но эффект от этой абсолютной свободы такой же, как от абсолютных запретов… Это не поток здоровой идейной пищи, а мусорная идейная свалка, идейная клоака, помойка. Искать в ней свежую и чистую струю – значит уподобляться тем русским людям, которые роются в дворовых помойках и на мусорных свалках в поисках пищи для поддержания жизни тела*» [4, с. 125–127].

В самом общем смысле идеология – это вся та совокупность информации, которая используется для воздействия на массы людей с целью управления ими в интересах тех, кто организует указанное воздействие. В отличие от науки, стремящейся к познанию мира, идеология имеет совсем иную цель. Ее основная задача – сформировать у большого количества людей типовые, унифицированные представления о мире, которые делают предсказуемым, а значит, управляемым их поведение в стандартных ситуациях. Поскольку формируемые у людей представления могут иметь как научный, так и ненаучный (например, религиозный) характер, то и идеология не является наукой. Однако, учитывая, что мы живем в эпоху массового преклонения людей перед достижениями научно-технического прогресса, современные светские идеологии всегда стремятся облачаться в научные одежды. Для этого в качестве источников таких идеологий объявляются те или иные научные концепции, теории и школы, из которых идеологи, однако, берут далеко не все, а только то, что им выгодно и может быть использовано для целенаправленного воздействия на людей и манипулирования ими. Другой причиной, по которой научные знания используются для идеологических целей в упрощенном виде, является ориентация на широкие массы людей с разными уровнями образования и интеллектуальными способностями.

Марксизм-ленинизм, будучи официальной и обязательной к изучению идеологией СССР, обладал статусом науки, поскольку претендовал на объяснение всех общественных явлений и даже исторического процесса в целом. Следует признать, что претензии марксизма-ленинизма на научный статус небезосновательны, поскольку он не только объяснял эти явления и процессы, но и дал возможность целенаправленно и результативно воздействовать на них, что является признаком настоящей, подлинной науки. И действительно, сегодня никто не станет отрицать того очевидного факта, что советская идеология, в свое время породившая социалистическую систему во главе с победоносным СССР, а сегодня выдвинувшая на лидирующие позиции великий коммунистический Китай, навсегда и кардинально изменила мир.

Главной целью советской идеологии было развитие страны и общества. Сегодня даже недруги СССР признают, что нам удалось в кратчайшие сроки достичь всеобщей грамотности, создать лучшую в мире научно-образовательную систему, построить вторую по величине экономику, десятки лет быть одной из двух величайших сверхдержав планеты, на равных конкурировать с ведущими западными странами в области науки и техники.

Нынешняя, пришедшая к нам с Запада на смену марксизму-ленинизму, идеология либерально-рыночного индивидуализма имеет совсем другие цели и задачи – укрепить мировое господство ведущих западных стран во главе с США, а значит, всячески ослабить все прочие страны, углубить и закрепить навечно наше зависимое от Запада положение. При здравом рассуждении это вполне логично, поскольку конкуренция обостряется, а конкурентов в рыночной экономике, как известно, уничтожают. С учетом этого очевидного факта только наивный или лукавый сегодня станет утверждать, что изложенная в западных учебниках типа «Экономикс» либерально-рыночная доктрина навязывается с целью помочь странам бывшего СССР, который еще недавно был для Запада самым грозным конкурентом, сделаться сильнее и вытеснить западные корпорации со всех рынков [5].

Активно насаждаемый Западом периферийному миру рыночный либерализм, как и любая другая идеология, опирается на ряд научных теорий и школ. Однако его краеугольным камнем является социал-дарвинизм, объявляющий двигателем прогресса характерный для дикой природы и потому как бы «естественный» принцип «*Сильные пожирают слабых!*» (рис. 1).

В основе социал-дарвинизма лежит учение английского натуралиста Чарльза Дарвина (1809–1882) об эволюции жизни, согласно которому прогресс от простейших микроорганизмов вплоть до приматов и человека осуществился благодаря беспощадному естественному отбору (конкуренции) [6]. Для идеологии рыночного либерализма данная система взглядов послужила научным основанием идеи всеобщей универсальной конкуренции как источника развития, ибо именно конкуренция выявляет сильнейших и оставляет их под солнцем.

В свое время древнеримский сочинитель комедий Тит Плавт (254 г. до н.э. – 184 г. до н.э.) предложил человечеству циничную формулу: «*Человек человеку волк*», которая позже, благодаря достижениям социал-дарвинизма, приобрела статус научно обоснованного факта. Один из наиболее последовательных сторонников социал-дарвинизма английский социолог Герберт Спенсер (1820–1903) перевел на научный язык вышеприведенное выражение Плавта следующим образом: «*Универсальный закон природы состоит в том, что существо, недостаточно энергичное, чтобы бороться за свое существование, должно*

Рисунок 1 – Принципиальные отличия идеологии, используемой технологически развитыми державами Запада, от идеологии рыночного либерализма, навязываемой ими остальному, периферийному миру

погибнуть». Еще более точно выразил глубинную мировоззренческую сущность нынешней идеологии либерально-рыночного индивидуализма немецкий философ Фридрих Ницше (1844–1900) своим императивом «*Падающего подтолкни!*».

Следует пояснить, что логика социал-дарвинизма весьма незамысловата, а потому понятна и близка всякому обывателю-индивидуалисту: если не мешать сильным, то они уничтожат всех слабых и останутся только сильные – это, дескать, и есть развитие! Таким образом, свободная рыночная стихия и беспощадная, ничем не ограниченная конкуренция объявляются идеологией рыночного либерализма наивысшими ценностями цивилизации. Из необходимости организовать эту самую свободную конкуренцию и вытекают

все те типовые рекомендации, которыми Запад на протяжении последних десятилетий снабжает страны бывшего СССР: приватизация, экономическая открытость внешних границ, развитие малого и среднего бизнеса, свободное ценообразование, максимально полное изгнание государства из экономики.

Однако, как и любая другая идеология, рыночный либерализм взял из учения Чарльза Дарвина не все, а только то, что ему (либерализму) было выгодно и нужно. Как известно, этот английский ученый значительную часть своей жизни посвятил изучению так называемых социальных инстинктов у животных. Он отмечал, что большинство из них предпочитают спасаться от врагов, охотиться, мигрировать не поодиночке, а стаями, стадами, косяками, роями и т.д. Им описаны примеры, когда животные, следуя социальным инстинктам, демонстрируют не только взаимное пожирание, но и взаимопомощь. Позже российским ученым Петром Кропоткиным об этом была написана целая книга под говорящим само за себя названием «*Взаимная помощь как фактор эволюции*» [7].

Распространяя результаты своих исследований о социальных инстинктах на человеческое общество, Чарльз Дарвин недвусмысленно указывал, что те нации (расы), которые следуют главному принципу дикой природы, когда сильные уничтожают слабых, являются низшими, варварскими. А те нации (расы), которые придерживаются принципа любви и взаимопомощи, он называл высшими, цивилизованными. При этом Чарльз Дарвин недвусмысленно указывал, что варварские нации будут полностью зависимы от цивилизованных в силу того, что высшее, развитое всегда господствует над низшим, примитивным. Разумеется, идеологи рыночного либерализма, проповедующие принцип свободной конкуренции «laissez-faire» как бескомпромиссной войны всех со всеми, предпочитают не упоминать об этом направлении исследований Чарльза Дарвина.

Тем не менее, если подняться над незамысловатым мировоззрением обывателя-индивидуалиста, сводящимся к «естественным» принципам «*Своя рубашка ближе к телу!*» и «*Каждый сам за себя!*», то станет понятной разрушительная сила рыночного либерализма для стран бывшего СССР.

Во-первых, важно понимать, что неограниченная свобода всегда выгодна более сильным, которые беспрепятственно могут поедать (уничтожать) более слабых. Именно это имел в виду президент США Авраам Линкольн (1809–1865) – автор широко известного афоризма: «*Овца и волк по-разному понимают слово "свобода"*». Данное образное выражение, с одной стороны, позволяет доходчиво объяснить ту последовательную настойчивость, с которой сильные технологически развитые державы рекламируют, навязывают, насаждают идеологию рыночного либерализма прочим, периферийным странам. А с другой стороны, оно вполне доступно поясняет и то, почему эти самые периферийные страны, включая наши бывшие союзные республики, испытывают бесконечные проблемы в виде дефолтов, девальваций, инфляционных шоков, кризисов, цветных революций, гражданских войн и т.п. Иначе не может и быть – слабые страны, сделавшись дешевыми источниками сырья и мозгов для сильных держав, закономерно должны пребывать в хроническом, время от времени обостряющемся до предела кризисе.

Во-вторых, важно понимать, что насаждаемая периферийному миру Западом либерально-рыночная идеология с ее стержневой идеей свободной конкуренции, выполняющей функцию естественного отбора, обеспечивает темп развития, который существенно уступает скорости прогресса западных стран, придерживающихся принципиально иной идеологии (см. рис. 1). Последнее утверждение легко доказуемо, ибо сами западные державы, будучи тесно интегрированы в рамках G7, ЕС, ОЭСР, НАТО, демонстрируют завидный коллективизм, солидарность и взаимопомощь, сообща решая экономические и военно-политические проблемы. При этом интересы отдельных западных стран жестко подчинены общим целям и задачам. Так, сегодня можно воочию наблюдать, как конкретные страны, подчиняясь приказам из Вашингтона и Брюсселя и действуя по принципу «волчьей стаи», скопом участвуют в нескончаемых военных авантюрах и крайне невыгодных для себя санкциях. Коллективизм и демократическая солидарность заставляют их идти на это во имя общей победы в глобальной конкурентной битве за дефицитные и к тому же быстро расходуемые ресурсы.

Подобно развитию в рамках естественного отбора прогресс в результате рыночной конкуренции – это медленный, весьма длительный процесс. Например, для того, чтобы дождаться, пока в результате естественного отбора (конкуренции) появится человек, способный в одиночку убрать с дороги камень весом полтонны, придется ждать

тысячелетия. Решение этой задачи многократно ускоряется, если несколько человек сообразно с идеологией коллективизма сложат свои усилия, скооперируются. Точно так же и демонстрируемая Западом идеология демократической солидарности (см. рис. 1) обеспечивает ему существенно больший темп развития и более широкие возможности по сравнению с предприятиями периферийных стран, конкурирующими друг с другом в рамках навязанной им либерально-рыночной идеологии. В то время, пока последние уповают на конкурентную борьбу малых и средних предприятий, ожидая, пока она выявит самых лучших и позволит им вырасти до уровня глобально конкурентоспособных компаний, западные страны сделали ставку на целенаправленное развитие именно крупных и сверхкрупных вертикально-интегрированных транснациональных корпораций (ТНК) [8]. Такие корпорации дают возможность кооперировать ресурсы других компаний и стран ради достижения общей куда более масштабной цели – глобального доминирования, господства на национальных и мировых рынках. Очевидно, что наши враждующие друг с другом индивидуальные предприниматели, малые и средние предприятия не в состоянии что-либо противопоставить ведущим ТНК Запада.

В-третьих, идеология либерально-рыночного либерализма подталкивает конкурентов на уничтожение друг друга с целью завладеть чужой, как правило, весьма скромной долей национального рынка и бизнеса (см. рис. 1). Западные же страны и их мегакорпорации, следуя интеграционной доктрине развития, преследуют куда более значимую, масштабную цель глобального уровня. Здесь речь идет уже не о захвате чужой доли бизнеса или национального рынка, а о господстве в масштабах Земного шара, о глобальном доминировании на мировом рынке, об овладении ресурсами ВСЕЙ планеты. Хорошо понимая, что общая победа – это победа каждого члена команды, отдельные бизнес-единицы и страны Запада усмиряют свои амбиции, демократично подчиняя свои частные интересы этой общей цели, которая сулит несравненно более широкие перспективы по сравнению с захватом скромных ресурсов уничтоженного соседа-конкурента. Сегодня нельзя не видеть того, как ведущие западные страны планомерно, целенаправленно, используя экономическое могущество своих вертикально-интегрированных ТНК, опираясь на военно-политическую поддержку своих национальных правительств и наднациональных органов управления, уверенно движутся к этой общей цели – глобальному доминировании и мировому господству. Иными словами, пророчество Чарльза Дарвина о том, что варварские народы (расы), у которых все воюют со всеми на рынках, будут подчинены цивилизованными нациями (расами), исповедующими коллективизм и взаимопомощь, похоже, сбывается прямо на наших глазах.

Что интересно, о примитивности, неадекватности и бесперспективности навязываемой периферийному миру идеологии рыночного либерализма открыто предупреждали и продолжают предупреждать видные представители западной цивилизации. Так, в свое время известный немецкий экономист Вальтер Ойкен (1891–1950) писал: «*Свободное рыночное хозяйство – это грубо упрощенное, ничего не сообщающее об основных элементах хозяйственного порядка и о том способе, каким они соединяются в единое целое*» [9, с. 79]. Современный известный финансист Джордж Сорос отождествил идеологию рыночного либерализма с фундаментализмом. В одной из своих книг он написал: «*Рыночный фундаментализм, предлагая ложное толкование природы функционирования рынков и незаслуженно отводя им доминирующую роль, сам того не желая, представляет угрозу… Его апологеты превыше всего ставят личную свободу, однако переоценивают преимущества рыночных механизмов. Так как рыночный фундаментализм в наши дни захватил господствующие позиции, он представляет куда большую опасность, чем коммунизм или социализм*» [10, с. 26–27]. Об ограниченности рыночных механизмов и необходимости целенаправленного управления развитием прямо говорится, например, в принятой в 2002 г. промышленной стратегии Великобритании: «*Взятый сам по себе рынок не способен обеспечить необходимые возможности инфраструктуры для британской промышленности… Британские корпорации вправе рассчитывать на систему планирования, которая является гибкой, предсказуемой и действенной, позволяющей им эффективно реализовывать возможности и планировать будущее*» [11, с. 12].

Резюмируя изложенное, можно сделать следующие выводы:

1. Рыночные реформы, развернувшиеся в странах СССР под лозунгом ухода от тоталитарной системы, при которой все социально-экономические процессы были подчинены идеологии, на самом деле ознаменовали собой не отказ от идеологии, а ее замену. Место прежней идеологии марксизма-ленинизма заняла навязанная Запа-

дом идеология либерально-рыночного индивидуализма (рыночного либерализма), главная цель которой – закрепить и углубить господствующее положение западных стран во главе с США над периферийным миром.

2. Предназначенная для периферийных, зависимых от глобального центра стран идеология рыночного либерализма, нацеливая их на внутреннюю конкуренцию как войну всех со всеми и дезинтеграцию по всем направлениям, делает их беззащитными перед западными державами, сделавшими ставку на интеграцию, взаимопомощь, кооперацию, сложение усилий и ресурсов в борьбе за глобальное доминирование и господство.

3. Распространенная на всем постсоветском пространстве точка зрения о том, что западные державы навязывают прочим странам ту же саму идеологию (рыночного либерализма), которой придерживаются сами – иллюзия. Лидеры мировой экономики действуют в рамках принципиально иной доктрины, которую можно охарактеризовать как *идеологию демократической солидарности* (см. рис. 1). Ее характерные черты – коллективизм, нацеленность на общий результат, кооперация ресурсов и взаимопомощь, планирование развития, демократическое подчинение интересов отдельных стран и корпораций общей цели, связанной с достижением глобального доминирования и установлением контроля над всеми ресурсами планеты.

4. Страны, где доминирует дезинтегрирующая экономику и общество идеология рыночного либерализма, оказываются беззащитными перед теми державами, которые придерживаются иной, интеграционной доктрины развития. Де факто это выражается в том, что сплоченная в рамках G7, ЕС, ОЭСР, НАТО немногочисленная группа стран во главе с США, опираясь на мощь своих ТНК и объединенных вооруженных сил, сегодня безоговорочно доминирует в мировой экономике и геополитике. Это обеспечивает им доступ к ресурсам большей части Земного шара и, соответственно, возможность ускоренного, доминирующего развития, ведущего к мировому господству. Дезинтегрированные по всем направлениям периферийные страны, включая республики бывшего СССР, сегодня вынуждены быть донорами природных и интеллектуальных ресурсов для глобального центра, а значит, обречены на периферийное, подчиненное, кризисное развитие.

5. Выход стран бывшего СССР на траекторию устойчивого развития принципиально немыслим без отказа от навязанной им Западом либерально-рыночной идеологии, гарантирующей нашу зависимость от глобального центра и, соответственно, примитивный, кризисный, сырьевой экономический рост. Созданный на постсоветском пространстве Евразийский экономический союз имеет хорошие перспективы стать ведущим игроком на глобальном рынке лишь в том случае, если входящие в него государства осознанно переориентируются на идеологию демократической солидарности, подразумевающую взаимопомощь, сотрудничество, нацеленность на общий результат. В противном случае наш союз обречен на нескончаемые кризисы и прочие экономические и военно-политические проблемы.

Литература

1. Лемещенко, П.С. Институциональная экономика : теория, политика, практика : учеб. пособие. – Минск : Мисанта, 2015. – 699 с.

2. Полторанин, М. Власть в тротиловом эквиваленте. Наследие царя Бориса / М. Полторанин. – Москва : Эксмо : Алгоритм, 2010. – 512 с.

3. Мизес, Людвиг фон. Либерализм в классической традиции / Людвиг фон Мизес ; пер. с англ. – Москва : «Социум», «Экономика», 2001. – 239 с.

4. Зиновьев, А. А. Русская трагедия / А. А. Зиновьев. – Москва : Алгоритм, 2014. – 464 с.

5. Объективная реальность и лженаука: Коллективная монография / В. Л. Акулов, В. Ф. Байнев, В. Н. Волович [и др.] / Ред. колл.: А.В. Воронцов, В. Н. Волович. – Санкт-Петербург : «Союз», 2011. – 119 с.

6. Дарвин, Ч. Происхождение видов путем естественного отбора, или Сохранение благоприятствуемых пород в борьбе за жизнь / Ч. Дарвин. – Санкт-Петербург : Наука, 1991. – 455 с.

7. Кропоткин, П. А. Взаимная помощь как фактор эволюции / П. А. Кропоткин. – Санкт-Петербург, 1907. – 352 с.

8. Губанов, С. С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С. С. Губанов. – Москва : Книжный мир, 2012. – 224 с.

9. Ойкен, Вальтер. Основы национальной экономии / Вальтер Ойкен ; пер. с нем. // Под общ. ред. В. С. Автономова, В. П. Гутника, К. Херрманн-Пиллата. – Москва : Экономика, 1996. – 351 с.

10. Сорос, Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм / Дж. Сорос ; пер. с англ. – Москва : Некоммерческий фонд «Поддержка культуры, образования и новых информационных технологий», 2001. – 458 с.

11. The Government's Manufacturing Strategy / Department for Business, Innovation & Skills ; пер. с англ. С. Губанова // Экономист. – №2. – Москва, 2002. – С. 17–34.

Материал поступил в редакцию 03.09.2015.

Перспективы развития и преимущества сбалансированной системы показателей, реализующей компетентностный подход в управлении

Батукова Луиза Рихардовна,
доктор экономических наук, доцент Института бизнес-процессов и экономики Сибирского федерального университета (г. Красноярск, Россия)

В статье проанализированы базовые идеи, причины появления и преимущества, которые может извлечь бизнес при использовании Сбалансированной системы показателей (ССП). Авторами показано, что внедрение данной системы позволяет решить проблемы: 1) *вытеснения монетарным подходом всех прочих подходов из процесса принятия управленческих решений;* 2) *упрощения «переведения» сформулированной в общем виде стратегии в измеримый формат;* 3) *внедрения системы контроллинга; интеграции мотиваторов персонала в систему приоритетов компании при формировании системы мотивации*. В связи с этим в статье предлагается формировать ССП как систему, реализующую компетентностный подход в управлении компанией. Авторы раскрывают понятие *компетентностного* подхода в управлении; предлагают структурно-логическую схему реализации данного подхода на базе методологии Системы сбалансированных показателей; обосновывают в качестве основного компонента реализации *компетентностного* подхода формирование карты компетенций до переведения управления компанией на ССП и целевой карты компетенций.

In article basic ideas, the reasons of emergence and advantage which business when using the Balanced Scorecard (BSC) can draw are analysed. By authors it is shown that introduction of this system allows to solve problems: 1) replacement by monetary approach of all other approaches from process of adoption of administrative decisions; 2) simplifications of «reconducting» the strategy formulated in a general view in a measurable format; 3) introductions of system of controlling; integration of motivators of the personnel into system of priorities of the company when forming system of motivation. In this regard in article it is offered to form the BSC, as the system realizing competence-based approach in company management. Authors open concept of competence-based approach of management; offer the structural and logical scheme of realization of this approach on the basis of methodology of Balanced Scorecard; prove as the main component of realization of competence-based approach formation of the card of competences before reconducting company management on the BSC and the target card of competences.

Сбалансированная система показателей: базовые идеи; причины появления и преимущества, которые может извлечь бизнес при ее использовании

Несмотря на то, что Сбалансированная система показателей (ССП) на идейном уровне оформилась довольно давно (еще в начале 90-х годов XX в. она была предложена Р. Капланом и Д. Нортоном), до настоящего времени она не получила широкого распространения. В то же время следует отметить, что в научной среде сохраняется интерес к идее сбалансированного подхода к стратегическому управлению. Об этом свидетельствуют продолжающиеся публикации в научных изданиях и предложения со стороны консалтинговых компаний организовать внедрение ССП на предприятиях. Таким образом, можно констатировать, что данное исследовательское направление сохранило свою актуальность. Это обусловлено все возрастающей сложностью и изменчивостью внешней среды, стремительно укорачивающимся жизненным циклом технологий и, как следствие, сокращением жизненного цикла стратегий, а также другими вызовами и рисками, с которыми постоянно сталкивается бизнес.

Изначально Р. Каплан и Д. Нортон предложили ССП как *инструмент реализации стратегии* предприятия. Концептуальное положение,

лежащее в основе предложенной системы, состоит в том, что на предприятии стратегическое управление должно опираться на принцип сбалансированности стратегических целей по «перспективам» («составляющим», «проекциям»). Под перспективами («составляющими», «проекциями») авторы понимают функционально различные области бизнеса, как «например, финансы, клиентов или процессы» ([1], [5]), каждая из которых согласованно вносит свой вклад в создаваемые компанией *ценности*. В своей базовой работе «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию» они дают характеристику подхода к выделению данных структурных элементов, рекомендуя формировать их из стратегических целей и инициатив по четырем функционально сходным направлениям: финансовому, клиентскому, внутренних бизнес-процессов и организационного обучения или потенциала организации [5]. В более поздних работах сказано, что данные перспективы выделены на основе богатого консультационного опыта [1]. Из анализа работ посвященных концепции ССП следует сделать вывод о том, что авторы не дают четкого определения понятию «перспектива» (или «проекция»). Поэтому последователи трактуют данное понятие по-разному, но преимущественно включают туда конкретные стратегические цели, декомпозированные до низших уровней управления, и данная система приобретает вид системы «управления по целям».

Важной задачей, которую, по мнению Р. Каплана и Д. Нортона, может решить ССП, является достижение «…баланса между долговременными и кратковременными целями, между желаемыми результатами и факторами их достижения, а также между жесткими объективными критериями и более мягкими субъективными показателями» [5, с. 29].

Таким образом, данная система на первоначальных этапах задумывалась как инструмент, который способен помочь решить ряд типичных для системы стратегического управления проблем и тем самым повысить ее эффективность. Предлагая свою систему, авторы акцентировали внимание на том, что показатели ССП следует использовать «…*как средство формулирования и распространения бизнес-стратегии* и как помощь в создании взаимосвязи между индивидуальными, внутрикорпоративными и межведомственными инициативами для достижения общей цели. Это вовсе не означает, что данная система стремится удержать компанию в жестких рамках утвержденного плана, *выполняя таким образом роль традиционной контролирующей системы*. Это коммуникативная, информационная и обучающая, но ни в коем случае не контролирующая система» [5, с. 29].

Появление концепции Сбалансированной системы показателей не случайно и обусловлено необходимостью решения ряда проблем, которые поставило развитие экономической теории и практики перед стратегическим менеджментом. Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что использование на практике ССП способствует повышению эффективности управления в области: *преодоления преимущественно финансовой ориентации управленческих систем современного стратегического менеджмента*.

Потребность формировать управленческие решения исходя из целей стратегического развития компаний, сбалансированно сочетающихся с финансовыми целями, осознана теоретиками менеджмента уже давно. С самого зарождения стратегического менеджмента и на теоретическом, и на практическом уровне была поставлена задача сфокусировать управление на решение проблем «качественного» развития бизнеса. Но одновременно необходимо было обеспечить сопоставимость полученных результатов и возможность достаточно просто обрабатывать крупные информационные блоки. Это обусловило то, что финансовые измерители заняли доминирующее положение. Простота и наглядность их использования, то, что они являются основными показателями оценки эффективности бизнеса с точки зрения собственников фирмы, стало причиной того, что монетарный подход к формированию управленческих решений, оценке управленческих действий прочно занял лидирующие позиции в системе управления бизнесом.

Попытки дополнить систему финансовых показателей другими, более подходящими для решения конкретных задач, предпринимались постоянно. Так, специалистами маркетинга было предложено множество различных нефинансовых показателей для определения и оценки целей в области взаимоотношения с покупателями и конкурентами, в области организации внутренних процессов и систем обслуживания маркетинговой службы. Специалистами, занимающимися вопросами производственного менеджмента, давно разработан весьма обширный банк данных с количественными и качественными показателями оценки процессов производственного цикла предприятия. Имеется много разных показателей, позволяющих оценивать эффективность управления собственностью, персоналом,

инновационными процессами. Но все эти группы показателей предоставляют для управления относительно разрозненную, слабо увязанную между собой информацию и потому чаще используются как «дополнение» к финансовым показателям.

Формирование системы, состоящей из *сбалансированных между собой целей финансового и нефинансового характера и соответствующих показателей*, позволяет решить проблемы:

– *вытеснения* монетарным подходом всех прочих подходов из процесса принятия управленческих решений;

– *упрощения «переведения» сформулированной в общем* (аналоговом, описательном) *виде стратегии* (например, в форме направлений развития, принципов, базовых стратегических изменений) *в измеримый формат* (это весьма актуально для среднего и мелкого бизнеса, не имеющего специальных аналитических служб, но так же стремящегося повысить эффективность своего стратегического управления, сохраняя при этом затраты на относительно низком уровне);

– *внедрения системы контроллинга*. Существенным препятствием на пути внедрения контроллинга является сложность и дороговизна создания данной системы, а так же ее перенастройки вслед за текущими изменениями в стратегии и тактике. Поэтому, несмотря на преимущества, которые предоставляет контроллинг, его внедрение на предприятии рассматривается только в крайних случаях. Концепция ССП предполагает формирование наглядной структурно-логической модели, которая включает ключевые аспекты реализации стратегии компании, что облегчает процесс ее корректировки;

– *интеграции мотиваторов персонала в систему приоритетов компании при формировании системы мотивации*. «При правильном подборе и операционализации целей сотрудники начинают понимать свой вклад в достижение стратегических целей компании, тем самым повышается вероятность реализации разработанной стратегии» [1].

Проблемы Системы сбалансированных показателей как управленческого инструмента

Несмотря на ряд очевидных достоинств, практикующие консалтинговые компании отмечают, что «…процент успешного внедрения системы сбалансированных показателей неутешителен: “результаты внедрения концепции Каплана и Нортона в Северной Америке во многих случаях оказались хуже ожидаемых (в Канаде лишь 10 % пользователей утверждают, что их сбалансированные системы показателей дают положительные результаты), а в Европе и Южной Америке – вообще неудовлетворительными”» ([8], [9]).

Исследование причин низкой востребованности ССП у бизнеса приводит специалистов к выводу, что в классическом варианте ССП уделяет не обоснованно большое место оценке эффективности процессов компании, в то время как мерилом успеха бизнеса является результат, которого он должен добиться, а не промежуточные показатели [9]. Т.е. в том варианте, в котором ССП была изначально предложена Капланом и Нортоном, система не достаточно фокусирует усилия бизнеса на достижение желаемого конечного результата.

Здесь важно упомянуть мнение Питера Друкера, считавшего, что «…поддается измерению: реорганизация структуры, невыход на работу, охрана труда, обращения в медпункт, система поощрения рационализаторских предложений, порядок рассмотрения жалоб и т.д….» [3], но это может не иметь существенного значения для оценки *фактической эффективности бизнеса*.

Еще одной важной проблемой, препятствующей широкому распространению ССП на практике, по мнению специалистов, является не вполне очевидна связь (поскольку сложно, а часто и невозможно установить статистическую зависимость) между финансовыми и нефинансовыми целями и соответствующими показателями ([11], [12]). А когда оценка силы влияния количественных и качественных показателей на финансовый результат затруднена, то менеджмент компании не в состоянии сформировать архитектуру ССП таким образом, чтобы она подавала сигналы, обеспечивающие высокий уровень эффективности процесса стратегического управления [10].

Кроме того, надо отметить «статичный» подход, использованный в классическом варианте данной системы. «Статичность» состоит в том, что архитектура ССП формируется с опорой на взаимосвязанные, но статично заданные цели. Менеджмент компании в таком случае мотивируется в большей степени на достижение конкретных показателей, а не на достижение «состояний» процессов и систем, обеспечивающих эффективное долгосрочное развитие. Поэтому более поздние исследователи предприняли попытку реализовать данные идеи на основе «динамического» подхода, т.е. формируя ключевые узлы архитектуры системы из «процессных» показателей. К таким предложениям можно отнести предложения Э. Деминга и его последователей формировать систему стратегического управления на основе «широкого» управления качеством (качеством

продукции через качество управления процессами бизнеса) ([2], [6]).

Другие исследователи сосредоточились на предложениях по совершенствованию методики формирования ССП. Так, в работах Нильс-Горан Ольве, Жан Рой и других авторов ([8], [7]) делается акцент на необходимости в качестве структурной основы ССП использовать карту причинно-следственных взаимосвязей ключевых факторов успеха (успеха – примеч. авт.), распределенных по соответствующим перспективам [с. 80–81, 6].

Анализ концепции Системы сбалансированных показателей, предложенной Р. Капланом и Д. Нортоном, а также критических замечаний и дополнений других авторов, позволил сделать вывод, что на практике данная система не получила широкого распространения из-за ее методологических недоработок. В связи с этим преимущественно компаниями она используется для декомпозиции стратегических общекорпоративных целей по созданию ценностей для потребителей и собственников до низших уровней управления и служит оценке эффективности данной цепочки на основе специально для этого разработанных показателей. То есть, по-существу, используется как измерительная система. В тоже время данная система имеет существенный потенциал использования в качестве системы управления бизнесом, обеспечивающей подачу сигналов для принятия стратегических управленческих решений.

Перспективы развития и преимущества Сбалансированной системы показателей, реализующей компетентностный подход в управлении

Анализ концепции Сбалансированной системы показателей, предложенной Р. Капланом и Д. Нортоном, позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на все недостатки, она содержит, по сути, революционную идею о необходимости выделения особых компонентов бизнеса – «перспектив» (или «проекций») ССП – *структурных компонентов бизнес-модели, ориентированных на создание наилучшей ценности для клиента*.

На предыдущих этапах развития стратегического менеджмента в качестве приоритетных задач организации стратегического управления также рассматривались задачи повышения эффективности структурной организации, включая совершенствование организационной структуры бизнеса, повышение эффективности функционирования линейных и функциональных подразделений, бизнес-процессов и другие. Но более ранние подходы не позволяли решить проблему использования резервов, скрытых на уровне межфункционального и межпроцессного взаимодействия, выбора и формирования компетенций, позволяющих наилучшим образом ориентировать предприятие на создание ценности для клиента.

Использование *компетентностного* подхода в управлении (в том числе в стратегическом) бизнесом при формировании ССП позволит на ее основе создать не только инструмент анализа и контроля достижения стратегических целей, но и полноценную систему управления, способствующую более полному и эффективному использованию скрытых резервов, формированию и развитию необходимых для успешной конкурентной борьбы компетенций. Поскольку четкого определения для *компетентностого* подхода в управлении до настоящего времени не выработано, будем понимать под ним управление, ориентированное на создание такого набора компетенций, который позволяет компании добиваться устойчивого конкурентного преимущества за счет наилучшего предложения ценностей клиентам в условиях сложной и изменчивой внешней среды.

Рассматривая в контексте данного подхода Систему сбалансированных показателей под «перспективами» (или «проекциями») бизнеса будем понимать группы условно выделенных функционально однородных компетенций компании, которые способны обеспечить ей достижение уникальных конкурентных преимуществ, необходимых для реализации ключевой стратегии (например: инновационное лидерство, защита конкурентной позиции, догоняющая стратегия следования за лидером). На рисунке 1 приведен пример взаимодействующих «проекций» («перспектив»), сформированных в обеспечение: компетентностного подхода в стратегическом управлении компанией, наилучшей реализации ее бизнес-модели.

Таким образом, реализация *компетентностного* подхода на базе ССП предполагает решение двух основных задач: 1) обоснованное выделение, в соответствии с бизнес-моделью, комплекса «перспектив» («проекций») компании и их логическая увязка между собой, обеспечивающая возможность создать наилучшее ценностное предложение для клиента; 2) формирование *комплекса необходимых компетенций* по каждой из выделенных проекций через определение *стратегических целей* и *стратегических инициатив* и их реализацию.

Стратегические цели и стратегические инициативы должны быть «развернуты» и сбалансированы:

Рисунок 1 – Структурно-логическая схема реализации компетентностного подхода в стратегическом управлении компанией на базе методологии Системы сбалансированных показателей

Рисунок 2 – Стратегические цели и обеспечивающие их достижение стратегические инициативы, компании, реализующие компетентностный подход на основе ССП (на примере отдела сервиса компании Insurance Europe)[1]

– «по вертикали», т.е. по всем выделенным «перспективам» («проекциям»);

– «по горизонтали», т.е. по участвующим в процессе формирования компетенций подразделениям.

Решение перечисленных задач позволит более эффективно выявлять и использовать скрытые организационные резервы, формировать комплекс компетенций, наилучшим образом реализующих бизнес-модель компании [4].

Так как важнейшим компонентом реализации *компетентностного* подхода на базе ССП является определение *комплекса компетенций* (необходимых компании), то одним из основных этапов создания системы на практике должно стать формирование карты *компетенций до переведения управления компанией* на Систему сбалансированных показателей, а также карты *необходимых компании компетенций*, увязанных между собой через причинно-следственные связи. Формированию данных карт должно быть осуществлено на основе четкого понимания ключевой стратегии компании и основ ее экономической политики, а также с учетом результатов анализа потенциально возможных, положительно зарекомендовавших себя ключевых факторов успеха (КФУ) конкретной отрасли (т.е. опыта других компаний) и фактически имеющихся возможностей.

Таким образом, компания сможет избежать и ошибки попадания в зависимость от своих прош-

[1] Пример составлен с использованием выделенных компанией Insurance Europe базовых стратегических изменений [1].

лых успехов, и от необоснованных амбиций относительно смены ключевой стратегии.

Логически вытекающим этапом формирования ССП вслед за разработкой компетентностных карт является этап формирования стратегических целей и инициатив, суть которого проиллюстрирована на рисунке 2. Предлагаемая реализация компетентностного подхода в стратегическом управлении компанией на базе ССП позволяет расширить возможности данной методологии, преобразовав ее из системы преимущественно используемой в целях измерения и контроля результатов в систему, обеспечивающую необходимой информацией, сигналами процесс принятия решений в области стратегического управления компанией, а также предоставляющую удобные механизмы переведения стратегии в цели и задачи оперативного управления.

Формирование ССП в *компетентностном* ключе позволит повысить гибкость стратегического управления компанией. Жизненный цикл стратегий в условиях все возрастающей сложности и подвижности внешней среды неуклонно сокращается. «Компании, работающие в отраслях с высокой скоростью изменений (например, индустрия полупроводников) занимаются структурированным стратегическим планированием дважды в год. При коротком и постоянно сокращающемся жизненном цикле стратегии успех компании в значительной мере зависит от возможностей ее быстрой и действенной реализации. Традиционная точка зрения о том, что «не страшно, что нам с процессом реализации стратегии не удалось значительно продвинуться вперед, мы нагоним это в ближайшие годы», уже не оставляет шансов на успех» [1]. В таких условиях переведение процесса стратегического управления на ССП будет способствовать значительному его совершенствованию.

Следует отметить еще ряд положительных черт ССП, сформированной на основе компетентностного подхода. Такая система позволяет: 1) четко отслеживать с точки зрения принятой ключевой стратегии эффективность и согласованность системы компетенций компании, определить необходимость формирования дополнительных компетенций и помочь их технично и непротиворечиво включить в систему стратегического управления; 2) контролировать непротиворечивость системы стратегических целей, принципов, требуемых стратегических изменений, принятых за основу экономической политики; 3) выработать оптимальный набор показателей оценки стратегического развития, позволяющий эффективно и с минимальными затратами контролировать исполнение стратегии компании, вносить в нее необходимые корректировки.

Достоинством концепции Сбалансированной системы показателей, реализующей *компетентностный* подход, является также ее совместимость с проектным управлением компанией, возможность техничного встраивания ключевых показателей KPI в общий причинно-следственный контекст стратегического управления. По нашему мнению, данную систему можно даже рассматривать как базовую платформу для стратегического управления проектной компанией, имеющей матричную организационную структуру и сталкивающуюся с трудностями согласования управленческих решений, принимаемых в интересах линейно-функциональных элементов и проектных структур.

Часто неэффективность стратегического управления компаний обуславливается склонностью разработчиков к той или иной крайности: либо стратегия формулируется излишне расплывчато, неконкретно, либо как перечень конкретных, статичных целевых ориентиров. В первом случае отсутствие конкретности ослабляет мотивационные механизмы стратегического управления. Во втором случае делает стратегию негибкой и сложно перестраиваемой. ССП, реализующая *компетентностный* подход, помогает избегать этих крайностей, включая в комплекс целевых установок: 1) стратегические цели, заданные в форме направлений формирования компетенций компании; 2) цели – стратегические инициативы-компетенции (действия, направленные на выполнение стратегических целей по формированию новых или развитию имеющихся компетенций и одновременно сами являющиеся новыми компетенциями); 3) стратегические инициативы-мероприятия (действия, направленные на выполнение стратегических целей по формированию новых или развитию имеющихся компетенций, сами являющиеся разовыми мероприятиями).

Одной из серьезных проблем, которую преодолевают современные компании, стремясь достичь устойчивого развития – это объективная необходимость вовлечения всего трудового коллектива в процесс разработки и осмысленной реализации стратегии. На уровне руководства большинства компаний сегодня уже имеется понимание необходимости активизации участия всего трудового коллектива в стратегическом управлении, что обуславливает востребованность данной опции со стороны управления. Система сбалансированных показателей, реализующая компетентност-

ный подход, предоставляет такую возможность – использовать ее как инструмент мобилизации коллектива компании на совместные согласованные усилия по уточнению и реализации стратегии [1].

Серьезной проблемой на пути повышения эффективности бизнеса является сложность внедрения в управление современного предприятия процессного подхода. Данный подход уже доказал свою более высокую эффективность по сравнению с функциональным подходом в условиях все возрастающих требований к гибкости структурной организации компаний, сокращения жизненного цикла стратегий, ускорения темпов морального износа техники и технологий, повышения конкурентности внешней среды. Большая часть предложений относительно внедрения на предприятии процессного подхода сводилась к предложениям выделения бизнес-процессов и организации контроля их входов-выходов, а также внутреннего состояния. Методология процессного подхода не включает четкого алгоритма относительно того, как сформировать стратегическое управление процессами компании. В связи с этим многие управленческие системы, созданные на базе процессного подхода, решали преимущественно задачу количественного, качественного, финансового контроля процессов бизнеса, но не более. Разработка ССП, реализующей *компетентностный* подход, позволит компаниям действительно перейти на стратегическое управление процессами, достигнуть при этом *процессно-ориентированного мышления* на уровне всей организации [1].

Важной задачей повышения эффективности стратегического управления является задача совершенствования коммуникаций управленческих процессов. Переведение управления на реализующую компетентностный подход ССП позволит наглядно представить причинно-следственные взаимосвязи между компетенциями компании, однозначно определить точки контроля и показатели оценки соответствующих процессов. Это обеспечит структурную основу для формирования эффективной системы организационных коммуникаций как между уровнями управления, так и между подразделениями.

Таким образом, развитие методологии Сбалансированной системы показателей, реализующей *компетентностный* подход, позволит расширить теоретико-методологические основы стратегического управления, что на практике будет способствовать решению многих актуальных практических проблем в области повышения эффективности стратегического управления компанией.

Литература

1. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners ; пер. с нем. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 478 с.

2. Деминг, У. Э. Выход из кризиса : новая парадигма управления людьми, системами и процессами. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.

3. Друкер, П. Ф. Практика менеджмента / Друкер П. Ф. – Москва: Вильямс, 2007. – 400 с.

4. Информационные барьеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://document-ved.ru/otvety-po-dokumentovedeniyu-informacionnye-barery.html. – Дата доступа:

5. Каплан, Роберт С., Нортон, Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию ; пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 320 с.

6. Круглов, М. Г. Менеджмент качества как он есть / М. Г. Круглов, Г. М. Шишков. – Москва: Эксмо, 2006. – 554 с.

7. Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Мангус Веттер. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей. – Москва : «Вильямс», 2003. – 304 с.

8. Нильс-Горан Ольве, Карл-Йохан Петри, Жан Рой, Софи Рой. Баланс между стратегией и контролем. Заставьте работать карту показателей BSC. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.

9. Сбалансированная система показателей [Электронный ресурс]. Недостатки или неправильное использование? – Режим доступа: http://corpsys.ru/Articles/Consulting/BSC-Disadvantage-2.aspx. – Дата доступа:

10. Gautreau, A., Kleiner, B. Recent trends in performance measurement systems – the balanced scorecard approach // Management Research News. – 2001. – Bd. 24, 3/4. – P. 153–156.

11. Norreklit, H. The balance on the balanced scorecard – a critical analysis of some of its assumptions [Electronic resource] // Management Accounting Research. – 2000. – №11. – P. 65-88. – Mode of access: http://www.researchgate.net/publication/222298446_The_Balance_on_the_Balanced_Scorecard__A_Critical_Analysis_of_Some_of_Its_Assumptions. – Date of access:

12. Schneiderman, A. M. Why Balanced Scorecards fail // Journal of Strategic Performance Measurement. – 1999. – Special Edition. – P. 7.

Материал поступил в редакцию 03.04.2015.

Инновационно ориентированное управление компанией: компетентностный подход и сбалансированная система показателей

Батукова Луиза Рихардовна,
доктор экономических наук, доцент Института бизнес-процессов и экономики Сибирского федерального университета (г. Красноярск, Россия)

Ветёлкина Анна Геннадьевна,
аспирант кафедры инновационного менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье обосновывается необходимость для стран Евразийского мирового экономического региона, включая Россию, сформировать собственные подходы к управлению на всех уровнях экономики, учитывая наилучший опыт развитых стран. В связи с этим предложено развить теоретико-методологические основы компетентностного подхода на базе концепции Системы сбалансированных показателей.

The article substantiates the need for the countries of the Eurasian world economic region, including Russia, to form their own approaches to management at all levels of the economy, taking into account the best practices of the developed countries. Hence, it is suggested to develop the theoretical and methodological basis of the competence approach based on the concept of the balanced scorecard.

Введение

Для преодоления сложностей экономического развития, с которыми столкнулся на современном этапе Евразийский мировой экономический регион в целом и Россия в частности, требуется принятие системных мер, опирающихся на современные научно обоснованные управленческие подходы. В связи с этим на политическом уровне, в науке и на практике все больше завоевывает позиции понимание необходимости отойти от практики безоглядного следования западным стандартам и стереотипам мышления в области управления развитием как на макро-, так и на мезо- и микроуровнях. Вместо этого завоевывает все большее признание идея выстраивать свой независимый курс, основывающийся на: 1) приоритетах: научно-технического и технологического развития, способных встроить Евразийский мировой экономический регион, на равноправной основе, в формирующуюся мировую многополярную экономику; 2) объективных национальных интересах стратегического развития бизнеса, образующих Евразийский мировой экономический регион стран; 3) комплексном учете геоэкономического расположения стран, их ресурсной базы, исторически сложившихся традиций ведения бизнеса, менталитета народов, этно-культурных особенностей и т.д..

В.В. Путин в своих программных статьях 2012 года определил *основные приоритеты развития экономики* России на средне- и долгосрочный период, которые состоят в необходимости стремиться к формированию «новой системы мироустройства, основывающегося на современных геополитических реалиях» [1], в связи с чем необходимо:

– выстроить новую экономику, «с конкурентоспособной промышленностью и инфраструктурой, с развитой сферой услуг, с эффективным сельским хозяйством» [2];

– вписываться в глобальное разделение труда, где основные центры силы и пропорции сложились без России – более того, в противостоянии с СССР [2];

– тщательно обосновать приоритеты экономического и научно-технологического развития, на основе чего выстроить эффективную промышленную политику [2];

– повысить компетентность и эффективность государства в вопросах регулирования конкуренции для создания равных условий конкуренции и обеспечения поддержки именно наиболее эффективного бизнеса [2];

– продолжить, но более эффективно, системно, с учетом долгосрочных стратегических целей России формирование: 1) «глобально конкурентоспособных корпораций, высоко капитализированных, нашедших и расширяющих свое место на мировом рынке»; 2) механизмов повышения научного и производственного потенциала отечественной промышленности, в том числе за счет его сохранения (защиты), а также «консолидации ресурсов и централизации управления»; 3) повышения конкурентоспособности приоритетных отраслей экономики [2];

– сформировать систему поддержки «инновационного характера нашей экономики», базирующейся: 1) на сбалансированном, научно обоснованном сочетании полного инновационного цикла (от фундаментальных исследований до запуска в массовое производство) для приоритетных отраслей и секторов, с технологической модернизацией отдельных производственных звеньев, на основе техничного, максимально быстрого освоения импортируемых технологий; 2) на взаимовыгодном включении «российских научных центров, университетов и предприятий в международные механизмы оформления и капитализации научных результатов»[2];

– разработать и использовать в качестве определяющих компонентов промышленной политики систему мотивирующих крупный отечественный капитал мер, которые позволят повысить его активность как заказчика и как инвестора научных и прикладных исследований и опытно-конструкторских работ, а также его активность в области внедрения инновационных проектов [2];

– системно сформировать пространство «для самореализации человеческого капитала», решая глобальную социальную задачу *развития, закрепления и поддержания творческой активности социальных групп, генерирующих новые идеи, способствующие переходу страны на инновационную модель развития, а также увеличения возможностей для интеллектуального и социального роста молодежи*. В связи с важностью вопроса, касающегося перспектив молодежи Президент отметил: «Новое поколение российских граждан – те, кто только начал работу, и те, кто еще учится, – имеет очень высокие ожидания, очень высокие требования к своей работе. Наша страна еще никогда не встречалась с таким образовательным и культурным вызовом. И это позитивный вызов – я глубоко убежден в этом»[2];

– решить проблему формирования эффективного экономического пространства за счет обеспечения транспортной связанности страны, в том числе надежной связи с регионами Сибири и Дальнего Востока, а также на уровне местной дорожной сети [2];

– решить проблему формирования преемственности на уровне бизнес-элит, состоящей в том числе в том, чтобы у семейных кланов, владеющих крупными капиталами, были долгосрочные перспективы его сохранения, а также, что подчас более важно, приумножения [2];

– сформировать систему вовлечение денежных сбережений населения в инвестиционные проекты, что позволит простым людям получить «свою долю дохода от экономического роста, от увеличения капитализации экономики» [2], а также увеличить объем инвестиционных средств на отечественном финансовом рынке [2].

Заявленные В.В. Путиным основные приоритеты развития экономики России являются, по существу, приоритетами развития всего Евразийского мирового экономического региона, поскольку соответствуют вызовам текущего периода и направлены на решение задач всех стран Евразийского экономического региона, ориентированных на создание суверенного государства и экономики, базирующейся на соблюдении объективных интересов развития отечественного бизнеса, а не на идеологических мифах.

В связи с заявленным комплексом приоритетов перед наукой стран Евразийского мирового экономического региона, включая Россию, стоит задача сформировать собственные подходы к управлению как на макро-, так на мезо- и микроуровне, учитывая наилучший опыт развитых стран, но соответствующих потребностям отечественных экономик, их бизнеса. В том числе предложить более конкурентоспособные, передовые методы и инструменты управления, которые бы повысили конкурентные возможности компаний стран Евразийского мирового экономического региона.

Компетентностный подход: сущность и роль в стратегическом управлении

В настоящее время в теории менеджмента однозначной интерпретации понятия «*компетентностный подход*» к стратегическому управлению

не сложилось. Но рассмотрение данной категории как отдельного управленческого подхода в настоящее время является актуальным теоретически и востребованным практике. Это объясняется тем, что бизнес, функционирующий в сложных и изменчивых условиях внешней среды, все более склонен отдавать предпочтения более гибким управленческим подходам.

Анализ работ заслуживших признание исследователей менеджмента (Г. Хамел, К. Прахалад, В. Рамасвами, М.С. Кришнан, У.Э. Деминг, Н.-Г. Ольве, К.-Й. Петри, Ж. Рой, С. Рой. П. Друкер и др.) позволяет сделать вывод об отсутствии единства взглядов среди специалистов на роль компетенций в организации стратегического управления компанией. Несмотря на это, специалистами широко признается тот факт, что формирование компетенций является важнейшей задачей стратегического менеджмента, а также инструментом достижения компанией стратегических целей. Сегодня реализация ни одной стратегии, решение ни одной управленческой проблемы в бизнесе не мыслимы без формирования соответствующего комплекса компетенций, и это позволяет утверждать, что компетентностное мышление получило широкое распространение в практике стратегического управления. Данный факт ставит перед исследователями стратегического менеджмента задачу теоретического и методологического обоснования *компетентностного подхода как особого управленческого подхода*, позволяющего решать широкий спектр задач стратегического управления.

Определяющий вклад в становление компетентностного мышления в стратегическом менеджменте, а соответственно – и одноименного подхода к управлению, своими работами внесли Г. Хамел, К. Прахалад, М.С. Кришнан [3], [4], [5]. Они предложили понимать под ключевыми компетенциями компании «коллективное научение организации», включая умение «координировать разнообразные производственные навыки и интегрировать многочисленные технологические потоки» [6].

Г. Хамел, К. Прахалад утверждают, что конкуренцию на продуктовых рынках следует рассматривать как следствие борьбы за лидерство в сфере ключевых компетенций, а корпорацию «…как портфель компетенций и видов бизнеса» [3]. В связи с этим конкуренция разворачивается не только (а в современных высоко конкурентных условиях и не столько) между отдельными предприятиями, но и внутри компаний, а также между их коалициями [3].

Важнейшей теоретико-методологической позицией, которую отстаивают последователи данного взгляда на роль компетенций и компетентностный подход к управлению, является то, что «…компания может управлять своей судьбой только осознав, как нужно управлять судьбой своей отрасли» [3]. То есть формирование компетенций предлагается рассматривать как способ для каждой конкретной компании сформировать будущее и попасть туда первой (через формирование новой отрасли и/или достижение лидерства в отрасли). Поэтому предлагается изыскивать возможности развития компетенций, которые станут главными инструментами достижения лидерства при переходе в «будущее».

В своей работе «Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями» авторы говорят: «Мы исходим из того, что компания может управлять своей судьбой только осознав, как нужно управлять судьбой своей отрасли. Организационные преобразования – это второстепенная задача. Главная задача – стать творцом отраслевых преобразований» [3].

Главная идея данного понимания *компетентностного подхода* состоит в обосновании необходимости стратегического управления бизнесом с расчётом «на опережение», то есть на систему ценностей потребителей с учетом их постоянных изменений.

С тех пор, когда первый раз Г. Хамел и К. Прахалад высказали идею относительно необходимости опираться на развитие компетенций компаний при реализации стратегии достижения лидерства («Конкурируя за будущее: Создание рынков завтрашнего дня» (в соавторстве, 1994), прошло достаточно много времени, и многие компании пытались реализовывать предложенный подход. Но на практике, когда стратегическое управление компанией делает основной акцент на развитии имеющихся компетенций с целью максимального удовлетворения постоянно меняющихся ценностей, это часто приводит не к лидерству, а к увеличению проблем. К числу таких проблем относится, например:

– распыление и без того недостаточных ресурсов компании;

– перехват власти в компании лицами или группами лиц, реально обладающими компетенциями, и/или повышение риска потери компетенций с уходом ключевых сотрудников;

– недостаточный объем новых (вновь открытых) рынков и/или их очень большая фрагментация, что не позволяет производить большие объемы товара и/или достичь необходимых темпов роста;

– не до конца сложившиеся либо неверно идентифицированные тенденции развития отрасли, внешней среды в целом приводят к необоснованному наращению компетенций, которые не могут быть должным образом использованы. Это в свою очередь означает появление необоснованных затрат;

– полагая, что «…ключевая компетенция должна обеспечивать потенциальный доступ к большому разнообразию рынков, вносить заметный вклад в воспринимаемые потребительские выгоды конечных продуктов и осложнять конкурентам задачу ее воспроизведения» [6], компании часто приходят к необоснованной диверсификации производства. Это влечет за собой снижение эффективности управления. Так же стратегия, формированная как способ достижения лидерства на основе имеющихся компетенций, может привести к тому, что в погоне за возможностью ее реализовать компания попадает на те рынки, на которых в силу разных причин она не в состоянии эффективно функционировать [6];

– в ряде случаев стремление максимально использовать имеющиеся компетенции сужает горизонт возможностей стратегического развития компании, так как они основное внимание уделяют усовершенствованию имеющихся компетенций. Например, многие производители электроники сосредоточены преимущественно на миниатюризации своего продукта, торговые сети – на формировании ассортимента и выкладке товаров. Такая сосредоточенность может являться причиной упущенных возможностей развития в других направлениях.

Таким образом, в предложенном Г. Хамел и К. Прахалад *компетентностном подходе* к стратегическому управлению не рассматриваются цели догоняющего развития, включая улучшение имеющихся процессов, разного рода организационные совершенствования, в том числе структуры, продуктов, компетенций. Но сегодня вполне очевидно, что одного только желания компании (даже очень мощной и инновационно ориентированной) стать лидером, изменив соотношение конкурентных сил в отрасли, или пересмотрев отраслевые границы, или сформировав новый рынок и т.д. часто недостаточно. Требуется, чтобы сложился целый комплекс условий внешнего социально-экономического и технологического характера. И хотя от компании, от ее усилий, интеллектуальных и организационных возможностей многое зависит, но рассматривать ее развитие в отрыве от развития экономической системы в целом не следует. Окно возможностей для перехода компаний на лидерские позиции открыто не всегда, и когда не сложились предпосылки для того, чтобы реализовывать стратегию лидерства, нет возможности работать «на опережение», компания вынуждена удовлетвориться либо защитными стратегиями (позволяющими сохранить, например, свою долю на зрелых рынках), либо стратегиями догоняющего развития (позволяющими следовать в фарватере лидеров отрасли).

Поэтому, несмотря на то, что идея развития компании через развитие ее компетенций в целом получила широкое распространение, идеология компетентностного подхода к настоящему времени претерпела значительные изменения. К началу 2000-х годов на первое место по популярности вышли идеи о развитии компетенций компании с целью: повышения качества процессов и продуктов (У. Э. Деминг и его последователи [7],[8], [13]); реинжиниринга процессов и систем, направленного на избавление от неэффективных звеньев и «оптимизацию» организационной структуры (Д. Чампи и М. Хаммера [9], [10]); внедрения процессного подхода в управление для повышения эффективности процесса принятия управленческих решений (В.В. Репин, В.Г. Елиферов. [12] и др.)

Таким образом, анализ различных взглядов на стратегическое управление на основе ***компетентностного подхода*** позволяет сделать вывод, что данное течение управленческой мысли включает две основные идеи, которые концептуально противостоят друг другу. Так, последователи одной идеи обосновывают необходимость при реализации стратегического управления акцентироваться на формировании таких компетенций компании, которые позволят достигнуть лидерства в отрасли в стратегической перспективе. Последователи другой идеи доказывают необходимость совершенствования компетенций для поддержания стратегических позиций компании на имеющихся рынках или для эффективной их защиты.

Понимание того, что в реальной экономической практике стратегическое управление должно сбалансированно включать *компетенции, поддерживающие стратегии достижения лидерства*, и *компетенции, поддерживающие стратегии догоняющего развития*[1], позволяет сделать вывод

[1] Для разных компаний в разных пропорциях в зависимости от ситуации в отрасли, истории развития, комплекса уже имеющихся компетенций, доступности различного вида ресурсов, близости-удаленности и объемов рынков и других факторов (замеч. автора).

о необходимости рассмотрения теоретико-методологических основ управления формированием компетенций компании, направленным на ее стратегическое развитие, с учетом конкретных условий внешней среды, внутренних возможностей, особенностей функционирования.

То есть речь идет о необходимости формирования *компетентностного подхода в стратегическом управлении*, сформированного на основе гибкого и сбалансированного управления компетенциями компании. Он должен включать совокупность способов и методов достижения эффективного стратегического управления при изменяющихся условиях внешней среды с опорой на совершенствование имеющихся у компании компетенций и/или формирование принципиально новых. Эффективным результатом реализации данного подхода должна стать способность компании достигать *лидерства* при благоприятствующих к тому внешних условиях и *устойчивости конкурентной позиции* тогда, когда компания вынуждена отдавать приоритет стратегиям совершенствования имеющихся компетенций и/или стратегиям догоняющего развития. На рисунке 1 представлены концептуальные основы формирования *компетентностного подхода в стратегическом управлении* компанией, направленного на сбалансированное сочетание сохранения ключевой стратегии развития компании и ее своевременное изменение.

О необходимости стратегического управления компанией на основе компетентностного подхода

Ключевым моментом стратегического развития современной компании (сохранения и расширения ее деятельности) является сохранение и расширение ее клиентской базы.

При приобретении товара клиент всегда решает для себя дилемму: (1) либо купить известный, ставший традиционным, товар, знакомый по эксплуатационным характеристикам, чаще всего по более дешевой цене по сравнению с улучшенными аналогами, возможно, более совместимый с используемым им спектром товаров, (2) либо приобрести более современный товар с обновленными и/или принципиально новыми характеристиками, покрывающими новый спектр потребностей, но заплатив при этом, как правило, более высокую цену. Если товар технического назначения, то его приобретение часто сопровождается также расходами на интеграцию в имеющуюся технологическую среду. Поведение покупателей при решении данной дилеммы формирует четыре зоны покупательского предпочтения на рынке (рисунок 2):

– однозначного *покупательского предпочтения* «традиционного» товара. В данном случаем под «традиционным» мы понимаем товар, который был успешно покупаем на рынке до появления его обновленного варианта или принципиально нового вида товара;

– перехода покупательского предпочтения на обновленный или новый вид товара;

– однозначного покупательского предпочтения обновленного или принципиально нового вида товара;

– массовый отказ покупателей от устаревшего вида товара.

Покупательское предпочтение при выборе товара характеризуется одновременно и склонностью к консерватизму, инертностью, и стремлением к повышению своей удовлетворенности. Поэтому для успешного сохранения и расширения деятельности современной компании необходимо сочетание:

1) ее присутствия на освоенных ею рынках, рыночных нишах, что обеспечивается постоянным поддержанием конкурентоспособности традиционного, сложившегося набора компетенций до того времени, пока «традиционный » товар является коммерчески привлекательным;

2) формирования ею новых рынков, рыночных ниш, которые станут лидерами продаж в стратегической перспективе.

Такое сочетание дает возможность не потерять постоянного, ставшего «своим», покупателя, предоставив ему время на адаптацию и принятие решения о переключении на покупку обновленного или нового товара. Более того, «традиционный» тип, вид товара может со временем престать пользоваться массовым спросом у покупателей, но сохранить свое значение на уровне определенной рыночной ниши.

Тогда реализация такого типа, вида товара может быть более эффективной, если она осуществляется параллельно с более современными товарами, имеющими массового покупателя. Т.е. на более поздних этапах жизненного цикла отдельные типы и виды товаров могут рассматриваться компанией как перешедшие в разряд сопутствующих товаров.

Поэтому даже для компаний, не являющихся лидерами отрасли, необходимо сочетание стратегий догоняющего развития (например, ориентированных на повышение качественных характеристик товара) и стратегий лидерства (например, предложение определенной линейки новых продуктов).

Обозначения: *сохранение – сохранение видов деятельности компанией в долгосрочной перспективе также предполагает ее развитие, поскольку это означает удержание доли рынка в условиях жесткой конкуренции и высокой изменчивости внешней среды

Рисунок 1 – Концептуальные основы компетентностного подхода в стратегическом управлении компанией

Обозначения: изменение покупательского предпочтения при покупке товаров во времени с начала выпуска
1. по оси X – покупатели предпочитают покупку товара с обновленными характеристиками или принципиально нового
2. по оси Y – покупатели предпочитают покупку «традиционного» товара

Рисунок 2 – Динамика покупательского предпочтения при появлении на рынке «традиционного» товара обновленного или нового товара

Достигнуть такого сочетания возможно только при условии поддержания на конкурентоспособном уровне прежних компетенций компании и своевременном формировании новых. Компетентностный подход позволяет достигнуть требуемой гибкости в стратегическом управлении. Но этого можно достигнуть только при наличии инструмента, который бы позволил технично и с минимумом затрат реализовывать данный подход.

Роль компетентностного подхода в стратегическом, инновационно ориентированном управлении компанией

Отличительной особенностью современного этапа экономического развития является усиление влияния инновационной активности компаний на их конкурентоспособность, возрастание роли научно-технических и технологических знаний в создании устойчивых конкурентных преимуществ предприятий, их объединений, а также стран и целых мировых регионов. Это обусловлено увеличением темпов научно-технических и технологических изменений и соответственно – ростом степени неопределенности будущего.

В связи с данными процессами, проявляющими себя глобально, существенно возрастает роль своевременного внедрения инноваций как на уровне производственно-технологических цепочек (разработка и внедрение новой техники, технологий), так и на уровне создания новой продукции, способов и средств ее продвижения, реализации, послепродажного обслуживания. Это ставит задачу перед конкретными предприятиями по ускоренному внедрению новой техники и технологий; более широкому и эффективному использованию информационных ресурсов; повышению квалификации и инновационной активности персонала, развитию его творческого потенциала, стремления к самореализации в области создания инновационных идей, способствующих усилению конкурентоспособности бизнеса; более эффективному использованию интеллектуальной собственности, включая права на результаты научно-технической, опытно-конструкторской и иной инновационной деятельности и т.д. В конечном итоге все это является задачей формирования новых компетенций компании, которые органично «впишут» ее в глобальный тренд инновационного развития.

Система сбалансированных показателей может быть использована как эффективный инструмент формирования новых и развития имеющих-

ся компетенций стратегического, инновационно ориентированного управления компанией. Это обусловлено тем, что она обладает двумя важнейшими для решения данной задачи качествами: 1) это инструмент системного управления компанией, позволяющий сбалансированно подойти к вопросу инновационной трансформации бизнеса; 2) данная система ориентирована на формирование управленческой гибкости компании: восприимчивости ее к новшествам, умения быстро идентифицировать область необходимых изменений и планомерно и четко провести их.

Но, безусловно, для эффективного использования Системы сбалансированных показателей в целях стратегического, инновационно ориентированного управления она должна быть соответствующим образом адаптирована, развиты ее концептуальные методологические основы, предложен соответствующий методический аппарат.

Концептуальные основы формирования Системы сбалансированных показателей как инструмента реализации компетентностного подхода к стратегическому управлению компанией

Необходимость сбалансированного сочетания стратегии лидерства со стратегиями совершенствования компетенций и догоняющего развития обуславливает потребность в формировании соответствующих инструментов, позволяющих своевременного настраивать и перенастраивать систему стратегического управления, делая ее гибкой, способной быстро учитывать изменения внешней среды и внутренних возможностей компании. Большим потенциалом для решения данной задачи обладает Система сбалансированных показателей (ССП). Но концепция ССП, которую предложили еще в начале 90-х годов XX в. Р. Каплан и Д. Нортон, изначально не была ориентирована на гибкую реализацию компетентностного подхода в стратегическом управлении. Она скорее способствовала решению ряда частных задач стратегического управления (преодолению преимущественно финансовой ориентации управленческих систем, «переведению» сформулированной в общем виде стратегии в измеримый формат и др.), не обеспечивая техничного и гибкого управления компетенциями компании (в зависимости от изменения акцентов при выборе ключевой стратегии).

По нашему мнению, это обусловлено тем, что на теоретическом уровне тогда еще не была осознана необходимость компетентностного подхода как целостного управленческого подхода, не было обосновано, что для достижения устойчивого стратегического развития в современных условиях компания должна сочетать лидерские и нелидерские ключевые стратегии через сбалансированное развитие своих компетенций.

Для превращения ССП в инструмент реализации компетентностного подхода в системе управления стратегическим развитием компании рассмотрим сущность понятия «компетенции» компании, поскольку в данном случае оно является базовым понятием.

Несмотря на активное использование понятия «компетенции», оно до настоящего времени теоретически четко не определено.

Так, Г. Хамел и С.К. Прахалад понимали под «ключевыми компетенциями» умения, технологии и навыки компании, сформированные в результате организационного обучения и проявляющие себя в способностях и возможностях компании эффективно реализовывать разнообразные производственные задачи, направленные на предоставление своим потребителям необходимых им ценностей [3].

Разработчики концепции инжиниринга под компетенциями понимают особое структурное сочетание оптимально настроенных бизнес-процессов, которое позволяет преодолеть функциональные ограничения, более плодотворно использовать ресурсы, более гибко осуществлять обмен знаниями внутри корпорации и совместно работать над достижением общих целей [9], [10].

Исследователи менеджмента качества полагают, что основой организационного развития являются такие управленческие процессы, как «контроль качества», «обеспечение качества», «планирование качества», «улучшение качества», которые рассматриваются ими в качестве основных управленческих компетенций, способствующих эффективной реализации ключевых стратегий компании.

При решении практических задач совершенствования стратегического управления, современные компании все чаще сталкиваются с проблемой формирования и развития своих компетенций. В связи с этим понятие «компетенции» компании уточняется в процессе экономической практики. Так, консалтинговая компания «Знаки препинания»[14] использует в своей деятельности следующий ряд понятий: 1) «Компетенция компании (бизнес-компетенция) – набор взаимосвязанных навыков, способностей и технологий, обеспечивающий компании эффективное решение определенных задач, ситуаций»; 2) «Стандартная компетенция компании – набор

Таблица1 – Виды компетенций компании

Виды компетенций	Характеристика	Пример взаимодействия разных видов компетенций с другими компетенциями компании
Простые компетенции (ПК)	Критически, непосредственно не зависят от других компетенций компании. Могут служить ресурсом для любого числа прочих компетенций	
Сложные компетенции (СК)	Критически, непосредственно зависят от одной или двух компетенций компании. Могут не служить ресурсом для других компетенций или обеспечивать реализацию одной–двух других компетенций компании	
Ключевые (кустовые) компетенции (КК)	Компетенции, которые 1) либо критически, непосредственно зависят от трех и более компетенций и при этом могут обеспечивать реализацию любого количества других компетенций компании (в том числе и не обеспечивать вовсе), 2) либо обеспечивают реализацию трех и более компетенций, при этом имея не менее, чем одну компетенцию, от которой они критически зависят	

преимуществ, технологий, способностей, знаний и умений, позволяющий компании решать типичные для данного сегмента рынка задачи, осуществлять операционные процессы на уровне, принятом как стандарт»; 3) «Ключевая (отличительная, базовая, исключительная, базисная, уникальная, бизнес-компетенция) компетенция компании…– такая компетенция, наличие которой позволяет компании решать задачи, непосильные для большинства других игроков рынка, устанавливает новый стандарт деятельности в отрасли и тем самым обеспечивает обладателю конкурентное преимущество».

Принимая во внимание различные взгляды на сущность понятия «компетенции» компании и тот факт, что данное понятие является базовым при теоретико-методологическом обосновании и формировании ССП как управленческой системы, ориентированной на реализацию компетентностного подхода в системе управления стратегическим развитием, нами предлагается под понятием «компетенции» компании понимать *сформированные компанией на базе потенциальных ключевых факторов успеха (КФУ) способности (знания, навыки, умения (включая владение технологиями)), обеспечивающие ей значительное и/или устойчивое, долговременное конкурентное преимущество в создании особой ценности для клиентов и владельцев компании.*

Таким образом, в число компетенций мы сознательно не включаем стандартный набор технологий, способностей, знаний и умений, позволяющий компании решать общие, не ориентированные на специфические для данной сферы деятельности задачи. Мы исходим из того, что данный набор способностей должен способствовать достижению компанией конкурентного преимущества либо защите ее конкурентной позиции (в зависимости от выбранной ключевой стратегии).

Компетенции компании различны по своему весу в создании ценности для клиента, по возможности их заменить на что-либо аналогичное, по сложности их поддержания и воспроизведения, по их роли в реализации бизнес-модели. Поэтому для целей формирования ССП предлагается выделить три основные группы компетенций компании: простые, сложные и ключевые (таблица 1).

Под простыми компетенциями будем понимать комплекс знаний, навыков, умений, реализуемых относительно независимо от других компетенций компании. Т.е. для их поддержания не требуется существенного, непосредственного участия прочих процессов и систем компании, кроме тех, которые непосредственно задействованы в их реализации. Относительная обособленность простых компетенций отражается на специфике управления ими, состоящей в возможности их относительно простой организации и контроле (а при необходимости и передаче на аутсорсинг).

Под сложными компетенциями предлагается понимать комплекс знаний, навыков, умений, реализация которых в значительной степени, непосредственно зависит от одной или двух других компетенций данной компании. Сложные компетенции могут не служить ресурсом для других компетенций, но могут также обеспечивать реализацию одной или двух прочих компетенций компании. Сложные компетенции являются важнейшими элементами ключевых компетенций. Помимо основной своей функции они выполняют еще и связующую функцию в бизнес-модели компании.

Под ключевыми компетенциями предлагается понимать комплекс знаний, навыков и умений, являющихся ключевыми компонентами бизнес-модели, которые формируют структуру создания ценности для потребителя, в совокупности системно обеспечивают достижение компанией конкурентного преимущества и/или защиту ее конкурентной позиции.

На практике система компетенций компании представляет собой комплекс логически взаимосвязанных и взаимообусловленных *процессов особого качества, способствующих созданию особой ценности для клиентов и акционеров компании*. «Особое качество» может проявляться в высоком уровне организации процессов; уникальности образующих их операций; уникальном сочетании операций; сочетании уникального расположения с высоким уровнем организации и/или уникальностью образующих их операций, и/или уникальностью сочетаний операций. Поэтому, основой для формирования стратегических целей и стратегических инициатив ССП являются карты причинно-следственных связей компетенций. Пример таких карт приведен на рисунках 3 и 4. На картах представлен комплекс компетенций до переведения стратегического управления компанией на ССП, т.е. «как есть» и целевой комплекс компетенций компании, т.е. «как должно быть».

На основе комплекса компетенций данных карт должны быть сформированы стратегические карты ССП, включающие стратегические цели, заданные в формате направлений развития (позволяющие сформировать процессы компании особого качества), стратегические инициативы (могут сами являться компетенциями, но могут быть и разовыми мероприятиями), а также соответствующие показатели оценки. Следует отметить, что показатели оценки (в предлагаемом нами формате ССП) должны формироваться не только для контроля достижения стратегических целей, но и для контроля выполнения стратегических инициатив. Это объясняется тем, что достижение стратегических целей преимущественно требует ряда инициатив и менеджмент должен контролировать реализацию каждой, а также достижение цели в целом.

Таким образом, важным этапом формирования ССП как системы стратегического управления на основе компетентностного подхода является переведение карт причинно-следственных связей компетенций в систему стратегических целей и инициатив. На рисунке 5 приведен пример переведения компетенций компании в стратегические цели и стратегические инициативы.

Таким образом, в настоящее время для решения многих проблем бизнеса важно переведение стратегического управления компанией на компетентностный подход. Предложенные меры по адаптации идеи ССП позволяют ее использовать как эффективный инструмент управления компетенциями компании.

Сформированная как инструмент управления компетенциями Сбалансированная система показателей имеет важное значение и как аналитический инструмент. Она позволяет: 1) оценить с точки зрения принятой стратегии эффективность и согласованность системы компетенций компании, определить необходимость формирования дополнительных компетенций и помочь их технично и непротиворечиво включить в систему стратегического управления; 2) проверить на непротиворечивость систему стратегических целей, принципов, требуемых стратегических

Рисунок 3 – Карта причинно-следственных связей компетенций до переведения управления компанией на Систему сбалансированных показателей

Рисунок 4 – Карта причинно-следственных связей компетенций после переведения управления компанией на Систему сбалансированных показателей

Рисунок 5 – Пример переведения компетенций компании в стратегические цели и стратегические инициативы

изменений, принятых за основу экономической политики; 3) разработать оптимальный набор показателей оценки стратегического развития, позволяющий эффективно и с минимальными затратами контролировать исполнение стратегии компании, вносить в нее необходимые корректировки.

Еще одним важным достоинством концепции Сбалансированной системы показателей, которая явно следует из анализа карт причинно-следственных связей компетенций (и которую мы не можем здесь не отметить), является ее совместимость с проектным управлением компанией. Она предоставляет возможность встраивать

ключевые показатели KPI в общий причинно-следственный контекст ССП. По нашему мнению данную систему можно даже рассматривать как базовую платформу для стратегического управления проектной компанией, имеющей матричную организационную структуру и сталкивающуюся с трудностями согласования управленческих решений, принимаемых в интересах линейно-функциональных элементов и проектных структур.

Литература

1. Путин, В. В. Россия и меняющийся мир [Электронный ресурс] // Московские новости. – 27.02.2012. – Режим доступа: http://www.mn.ru/politics/20120227/312306749.html.

2. Путин, В. В. О наших экономических задачах [Электронный ресурс] // Ведомости. – № 3029. – 30.01.12. – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskih_zadachah.

3. Хамел, Г., Прахалад, К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. – М. : Олимп-Бизнес. – 2014. – 288 с.

4. Венкат, Р., Прахалад, К. К. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями. – М. : Издательство Олимп-Бизнес. – 2006. – 352 с.

5. Прахалад, К. К., Кришнан, М. С. Пространство бизнес-инноваций. Создание ценности совместно с потребителем. – М. : Альпина Паблишер Серия : Сколково. – 264 с.

6. Бизнес-Концепции [Электронный ресурс]. Ключевые компетенции / Корпоративный университет ЭКСWord. – Режим доступа: http://www.eksword.ru/kljuchevye-kompetencii.shtml.

7. Деминг, У. Э. Выход из кризиса : Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. – М. : Альпина Бизнес Букс. – 2007. – 370 с.

8. Круглов, М. Г., Шишков, Г. М. Менеджмент качества как он есть. – М. : Эксмо. – 2006. – 554 с.

9. Hammer, M., Champy, J. Reengineering the Corporation : A Manifesto for Business Revolution. – London : Nicholas Brealey Publishing. – 216 p.

10. Reengineering Work [Electronic resource] : Don't Automate, Obliterate by Michael Hammer // Harvard Business Review. – July—August. – 1990. – Mode of access: http://www.cfin.ru/chuvakhin/bpr.shtml.

11. Репин, В., Елиферов, В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М. : Стандарты и качество. – 2004. – 405 с.

12. Елиферов, В. Г., Репин В. В. Бизнес-процессы : Регламентация и управление. – М. : Инфра-М. – 2004. – 319 с.

13. Менеджмент качества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kpms.ru/General_info/Quality_management.htm.

14. Ключевые компетенции бизнеса [Электронный ресурс] / Бюро знаки препинания. – Режим доступа: http://www.znaki-pr.ru/pr-pack/competentions.html.

Материал поступил в редакцию 03.09.2015.

Проектно-ориентированное управление в условиях активного развития интеграционных процессов

Чещевик Антон Болеславович,
профессор, доктор биологических наук,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь)

Самаль Сергей Александрович,
профессор, доктор экономических наук,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)

Управление проектами последовательно приобретает современную прикладную форму системы государственного управления. Управление проектами, программами, портфелями проектов представляет новый этап управленческой культуры и незаменимый инструментарий стратегического развития.

Project management consistently gets the modern form applying to the system of public administration. Management of projects, programmes and projects portfolios presents a new stage of administrative culture and indispensable toolset for the strategic development of State.

Важным условием устойчивого развития государства принято считать существование эффективной системы государственного управления и ее совершенствование. Высокое качество такого процесса обеспечивается за счет ориентации государственной политики, направленной на достижение конкретных задач, осуществление мероприятий, нацеленных на конечный результат.

Особую значимость на данном этапе развития приобретает система межгосударственного управления, обусловленного трансформацией государства и общества на интеграционном пространстве. Наиболее прогрессивной методологией межгосударственных взаимоотношений признана модель управления проектами.

На практике термин «проект» использовался преимущественно в области науки и техники. Как правило, с ним связывалось представление о совокупности проектно-сметной документации по созданию новых конструкций в науке и технике.

Управление проектами (проектное управление) применялось крупными фирмами при реализации масштабных и сложных проектов. Развитие вычислительной техники, широкое внедрение компьютерных технологий и систем обработки информации, появление доступных инструментальных способов способствовало массированному расширению уровня и объемов применения технологии управления проектами. В мировой экономической практике осуществляют свою деятельность целые компании, межведомственные структуры, специализирующиеся на разработке и реализации отдельных программ по проектному управлению.

На Западе термин «дизайн» (designing) и понятие «проект» (project) трактуются более широко. В международной практике для обозначения термина «управление проектами» используется аббревиатура PMI – (Project Management Institute) – институт, разработавший систему сертификации специалистов в области управления проектами.

В литературе не существует однозначного, общепринятого определения понятия управление проектами [7]. Управление проектами (УП) в концентрированном виде представляет собой уникальную совокупность скоординированных действий (работ) с определенными датами начала и окончания, предпринятые организацией (корпорацией), государством или сообществом для достижения конкретных целей с установленными

затратами и другими параметрами выполнения конкретного направления.

Проектно-ориентированное управление – это особая форма менеджмента и практика использования специализированных управленческих решений, технологий, методических приемов для успешной реализации поставленных задач, с помощью которых будет достигнута конечная цель. Причем такой подход используется при разработке уникальной, неординарной цели и всего алгоритма проекта.

Управление проектами представляет собой совокупность методологии, моделей, методов, технических и программных средств, применяемых при реализации проектов, ограниченных во времени и требующих больших ресурсных затрат. Проект – это средство стратегического развития.

Управление проектом представляет собой одну из самых масштабных и трудоемких задач управленческой деятельности. Это объясняется сложностью логики развития проекта, большим объемом информации, используемой для принятия управленческих решений.

Зарождалось управление проектами в конце 30-х годов прошлого столетия. Первоначально в этих программах реализовывались крупные проекты в оборонной, аэрокосмической и строительной отраслях.

На постсоветском пространстве в систематизированном виде проблемы развития проектного управления публиковались в работе Президента Российской ассоциации управления проектами В.И. Воропаева в начале 90-х годов [3, с. 19]. По мнению В.И. Воропаева, к настоящему времени УП получило признание во всем мире и стало необходимым и модным направлением в рыночной экономике. Методология и средства управления проектами широко используются во всех сферах целенаправленной и проектно-ориентированной деятельности.

За последние годы управление проектами сформировалось как новая культура управленческой деятельности и стало своеобразным культурным мостом в цивилизованном бизнесе и деловом сотрудничестве стран с различными моделями развития, традициями, экономикой и культурой.

В глобальной экономике вряд ли можно назвать хотя бы один серьезный проект, который осуществлялся вне рамок идеологии и методологии УП. Трудно также назвать хотя бы одну солидную компанию, не использующую в своей практике методы и средства управления проектами.

В современном мире проекты реализуются в бизнесе, государственной сфере, общественном секторе. По большому счету, даже в частной жизни определенной части элиты проекты стали обыденными и хорошо заметными явлениями. Проектное управление сегодня необходимо рассматривать не формально, а включать в это понятие свойства и методологию государственного управления. Проект всегда нацелен на результат, достижение определенной цели предметной области.

Не вызывает сомнений, что и в далекие времена использовались технологии управления проектами. Гигантские строительства египетских пирамид или Великой Китайской стены не могли быть возведены без применения проектного управления. И не столь важно, как называлось управление проектами того периода. Результаты налицо. Однако надо быть реалистами и использовать не только в теории, но и применять на практике современные технологии управления проектами.

Насколько концепция управления проектами применялась и используется в странах Восточной Европы? Считается, что методология УП развивалась как в государствах с рыночной экономикой, так и в СССР в виде так называемого программно-целевого управления. В советской терминологии это было программно-целевое планирование [6, с. 191].

Термин «программно-целевое планирование» появился в 1969 году в Постановлении ЦК КПСС. Этим планом определялся перечень работ, выполняемых научно-исследовательскими учреждениями Министерства обороны, институтами оборонных отраслей промышленности и научно-исследовательскими институтами АН СССР. Впоследствии программно-целевое планирование распространялось на все отрасли народнохозяйственного комплекса СССР. Результаты и достижения Советского Союза в оборонной промышленности хорошо известны. И не только в оборонной.

В 90-е годы XX столетия на постсоветском пространстве опыт программно-целевого планирования начал возрождаться. Особенно перспективно использование данного метода стало в стратегическом менеджменте [5 с. 621].

Существует огромный потенциал применения программно-целевого управления (планирования), который можно и нужно использовать в современных условиях развития государственных структур и организаций различной формы собственности. В динамичной внешней среде существенно возрастают коммерческие риски,

которые можно снизить, сохранив конкурентоспособность за счет применения программно-целевого метода в стратегическом управлении.

Сущность программно-целевого управления состоит в том, что достижение определенных результатов и целей осуществляется при помощи реализации целевых комплексных программ. Целевая комплексная программа – это директивный адресный документ, увязанный по срокам осуществления, ресурсам и исполнителям комплекс экономических, производственных, организационных и других заданий, направленных на достижение поставленных целей наиболее эффективными путями [8, с. 425].

В широком смысле под программой понимается установление этапов, порядка и механизмов управления процессом последовательного достижения целей. При этом программа развития не может сводиться к простой сумме мероприятий, а представляет собой систему взаимосвязанных мер, которая, ориентируясь на особые закономерности внешней среды, вызывает синергетический эффект.

Программно-целевое управление осуществляется интерактивно, при этом выявляются и анализируются проблемы, формируется древо целей, формируется адекватная исполняющая система действий. При этом разрабатывается дорожная карта, проектируется система мониторинга программы, оценка и (при необходимости) ее корректировка. Данная конструкция аналогична и при управлении проектами, хотя, по большому счету, программа может состоять из нескольких проектов.

Многие достижения такого планирования сохранили свою актуальность до настоящего времени. В сочетании с мировым опытом менеджмента программно-целевое управление и/или проектное управление могут и должны стать важным фактором совершенствования белорусской модели развития. Существенно, что как на предприятиях и организациях, так и на государственном, надгосударственном уровнях оно наиболее актуально в период разработки стратегических интеграционных программ.

Необходимо понимать, что современное содержание государственного программного планирования должно заключаться в применении проектных подходов и методологии, ориентированных на управление, обеспечивающее конечный результат. На интеграционном политическом поле одним из вариантов применения инструментария управления проектами, ориентированными на развитие, становится реализация целевых программ.

Данные проекты в настоящее время необходимы для системного решения среднесрочных и долгосрочных программ социально-экономического развития как на международном уровне, так и внутри страны. Программное планирование, управление проектами в Беларуси осуществлялось в первые годы после обретения независимости. Благодаря такому подходу, белорусская модель развития, система государственного управления сохранила свое национальное достояние – фундаментальную и прикладную науку.

Экономика Беларуси перешла на новый этап своего развития и модернизации. Основная проблема государственного управления заключается уже не в поисках путей выживания суверенного государства, как это было в 90-х годах. Сегодня актуализируется новый этап развития Беларуси. При сохранении своей идентичности, система государственного управления и ее структуры в своей деятельности должны быть направлены на повышение эффективности функционирования всей системы государственного управления. Такое управление должно обеспечить достижение высокого уровня конкурентоспособности товаров на внутренних и внешних рынках, выстраивание национальных программ и реальных путей их реализации.

Мировая интеграция – это неизбежный процесс, и государственному управлению республики необходимо стратегически ориентироваться на конкуренцию с фирмами, международными корпорациями и межгосударственными союзами. Прогресс может быть достигнут в этом направлении только при использовании современных методов реализации национальных программ с применением проектного управления.

А опыт такого управления в Беларуси есть. Управление проектами в республике было проверено при выполнении масштабных программ, определяющих устойчивое развитие страны. Так, например, при реализации Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 гг. были использованы все компоненты и инструментарий проектного управления, применяемые в ведущих мировых экономиках.

Было осуществлено научное обоснование целесообразности программы, сформулированы цель и задачи на различных этапах проектного управления. Определены сроки и этапы выполнения, объемы финансирования, государственные заказчики, научное сопровождение, мониторинг

и координатор программы. Это основные составляющие программно-целевого планирования или управления проектами по международной классификации.

Реализованная Государственная программа развития и возрождения села – это крупнейший в Беларуси инвестиционный проект стоимостью около $57 млрд. Существенно улучшена жизнь в белорусской деревне. Беларусь обеспечила продовольственную безопасность и стала одним из ведущих экспортеров продуктов питания в Европе. Появились новые конкурентные преимущества страны на международной торговой арене.

Другим примером использования методологии управления проектами стала программа реализации международного проекта – это строительство Белорусской атомной электростанции на Островецкой площадке. Атомная электростанция в Беларуси позволит решить не только тактические проблемы по укреплению независимости и экономической безопасности страны.

Возможен и другой стратегический межгосударственный проект – строительство газопровода Ямал – Европа-2, реализация которого будет осуществляться на основании выработанных и выгодных для страны условий управления данным проектом.

Согласно общепринятому в экономической науке порядку разработки и реализации межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых непосредственно участвует Республика Беларусь, необходимо увязывать и соизмерять сроки планируемых проектов, задачи, ресурсы с национальными программами. К концу 2015 года они должны решить наиболее острые проблемы в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития страны в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Основные организационные основы управления проектами

Повсеместное признание, которое завоевывает управление проектами, стало показателем того, насколько применение соответствующих знаний, процессов, навыков, инструментов и методов может иметь решающее значение для успеха проектов.

Известно, что эффективность деятельности различных по масштабам экономических систем во многом определяется основными параметрами его организационной структуры, которые разрабатывают наиболее важные механизмы управления проектами самого высокого уровня. Она дает возможность реализовывать всю совокупность функций, процессов и операций, необходимых для достижения поставленных перед проектом целей и задач. Организационная структура есть основа формирования и осуществления деятельности всей команды проекта.

Проект, как и любой жизненный цикл, проходит ряд этапов, стадий. Разумеется, для того, чтобы провести проект через все фазы проектного пути, им нужно управлять. Данное направление развития стало признанным во всех цивилизованных странах.

Проектом сегодня принято называть любую работу, которая выполняется одноразово. При этом отличительным признакам проекта является достижение конкретных целей [1 с. 427].

Важной чертой управления проектами становится точное определение и формулирование целей, начиная с высшего уровня, а затем постепенно опускаясь до определения детализированных целей и задач, которые лежат в основе конечного результата [4, с. 162].

Цель конкретного проекта рассматривается как концептуальная движущая сила, формулирующая его конечный результат. Данное положение носит принципиальный характер. При этом цели определяются и на каждом из этапов проекта. Это первое.

Достижение общей и промежуточных целей ограничено жесткими сроками. Каждая из целей должна иметь четкое начало и конец. Классически проект носит уникальный, неповторимый характер в своем концептуальном варианте. Другими словами, проект становится важнейшим средством, определяющим стратегию развития в соответствующей системе координат. Основной проект, как правило, имеет подпроекты промежуточного уровня, которые в общей системе работают как составляющие основного проекта и объединяются в программу.

Проекты объединяются в программы, которые связаны между собой. Они координируются для достижения высокого результата и степени управляемости, которые невозможно осуществить при управлении проектами в отдельности. Программы могут иметь несколько проектов [2, с. 248]. Это второе.

Проекты и программы объединяются в портфели. Портфель представляет собой набор проектов и/или программ, других работ, объединенных вместе с целью эффективного управления данными объектами для достижения стратегических целей. Это третье.

Проектное управление исторически в теории и практике существовало всегда. При этом проек-

ты до настоящего времени строятся таким образом, что ни одно из условий и элементов не может быть изменено обособленно и оторвано от других, не затрагивая общего внутреннего наполнения и содержания. Например, чтобы уменьшить время, потребуется увеличить стоимость или сократить содержание заданий.

В своем большинстве проекты имеют определенную дату окончания, бюджет и объем работ. В проектной лексике для обозначения интегральной зависимости ограничений процесса используется термин «проектный треугольник» [4, с. 128]. Этот треугольник составляют объем – деньги – время (содержание – стоимость – время). А в треугольнике, как известно, если мы изменяем одну его сторону, это приводит к нарушению двух других. В этом процессе особую роль играет качество конечного результата.

Качество – элемент проектного треугольника – находится в его центре, который определяет общий успех. Следовательно, изменения, вносимые в любую из сторон треугольника, практически всегда влияют на качество. Качество не является стороной треугольника – это результат того, что делается в отведенном времени, выделенными финансами и объемом работ. Качество определяет центральную основу проекта. Проект считается успешным, если удовлетворены все требования заказчика и участников проекта. А это достигается при эффективном выполнении конечной цели. То есть эффективность – это отношение полученного результата к произведенным затратам.

Политический анализ данных литературы, описанные рекомендации и учебные пособия по реализации основных направлений в данной области позволяют дать некую общую схему управления проектами.

По нашему мнению, жизненный цикл процесса управления проектом предполагает как минимум 5 основных стадий, включая соответствующие этапы. В общей системе архитектоники управления проектами это будет представлять собой стратегический сценарий, дорожную карту и матрицу проекта в обобщенном варианте. Схематично это выглядит следующим образом.

I. Научно обоснованное определение проекта:

- название проекта, обоснование, постановка проблемы;
- конечная и промежуточная цели;
- задачи проекта;
- предварительное определение ресурсов;
- возможные риски.

II. План проекта:

- определение заданий;
- время выполнения;
- затраты, финансы, расходы, общая стоимость;
- последовательность заданий по проекту;
- возможные риски и критические задания;
- подготовка технического задания.

III. Организация управления проектом:

- определение участников проекта и количественный состав;
- назначение руководителя проекта;
- назначение рабочей группы;
- обязанности по выполнению пакетов рабочих заданий.

IV. Контрольные функции:

- определение стиля управления;
- определение средств контроля;
- подготовка отчетов о состоянии работ;
- анализ графика проекта;
- принятие решений и изменение проекта;

V. Завершение проекта:

- приемка законченного проекта заказчиком;
- внедрение конечного результата;
- документирование проекта;
- подготовка итогового отчета;
- проведение проверки после реализации проекта;
- аудиторский отчет.

Заключение

Таким образом, управление проектами – это методология организации, планирование, руководство, координация трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов на протяжении определенного цикла работ. Оно направлено на эффективное достижение конечной и промежуточных целей путем применения современных достижений науки, технологий и методов управления, координацию выполнения взаимосвязанных действий с началом и концом.

Отличие проекта от производственной системы заключается в том, что проект является однократной, нециклической деятельностью. Серийный же выпуск продукции не имеет заранее определенного окончания во времени и зависит от наличия и величины спроса. Когда исчезает спрос, производственный цикл заканчивается. Производственные циклы в чистом виде не являются проектами.

В настоящее время система государственного управления в своей практической деятельности должна ориентироваться на управление посредством проектов, программ, портфелями проектов.

Для прогрессивного развития и эффективного функционирования проектно-ориентированного общества весь корпус инженерно-экономических и управленческих специалистов должен быть знаком с основами управления проектами, программами и портфелями проектов. И не только знаком. Профессионал обязан владеть современными технологиями управления проектами. Проектное управление в стране применяется в виде программно-целевого управления, которое требует соответствующей адаптации в новых условиях развития.

Управление проектами, программами и портфелями проектов призвано стать новой экономической инфраструктурой страны, обеспечивающей стратегию устойчивого развития. Проектный менеджмент государства в широком понимании представляет собой национальный интеллектуальный продукт и капитал.

Лидеры мирового бизнеса соотносят процессы управления проектами с ключевыми проектами предпринимательства во всем его многообразии. Управление проектами формирует философию современного государственного строительства, обеспечивая стратегию устойчивого развития государства и общества.

В мировой практике в стандартах проектного управления понимается выход проектов на расчетную мощность в конкретных временных интервалах и в рамках установленного бюджета. Считается, что при нарушении хотя бы одного из этих трех параметров любой проект становится проблемным или даже обречен на провал. Статистика проектного управления показывает, что в мире только 15–25 % проектов достигает зоны успеха.

Время потребовало от белорусского общества установления и создания необходимых условий для создания конкурентного преимущества государства во всех отраслях экономики, социальной и политической сферы. Приоритетом должно стать наличие в стране современной системы управления проектами, программами и портфелями проектов, основанных на лучших мировых стандартах.

Полагаем, что настало время создания Национальной системы проектного управления. Основной целью такой системы становится разработка эффективного инструментария подготовки и практической реализации государственных программ, обеспечивающих заданные руководством страны темпы и результаты общественно-политического и социально-экономического развития.

В настоящее время в Российской Федерации, Украине, Казахстане созданы Государственные ассоциации управления проектами. Национальной системе проектного управления государственными программами Республики Беларусь предстоит впитать лучшие традиции системы администрирования государственных программ, проектов и портфелей проектов мирового уровня. При этом такие подходы в управлении необходимо закрепить законодательно.

Международной ассоциацией управления проектами и институтами управления проектами, другими международными центрами знаний в данной области разработаны соответствующие стандарты, которые могут быть приняты и в нашей республике.

В сфере управления проектами необходимо обеспечить не только внутреннюю, но и международную подготовку менеджеров, прошедших сертификацию, подтверждающую их высокие профессиональные знания и опыт в сфере управления проектами.

Наиболее реально добиться высоких результатом в этом направлении можно при разработке в теории и практике двух этапов системы управления проектами, программами и портфелями проектов на государственном уровне.

На первом этапе целесообразно ввести базовый уровень подготовки стартовой площадки с учетом наиболее известных и широко используемых в мировой практике международных стандартов. Эти требования в области управления проектами, программами и портфелями проектов необходимо довести до уровня второго поколения систем проектного менеджмента. Необходимо утверждение правовой базы Национальной системы управления проектами.

На втором этапе потребуется доведение до международного стандарта собственно методов и технологий третьего и четвертого поколения проектного менеджмента.

Следовательно, управление проектами последовательно приобретает современную прикладную форму системы государственного управления. Управление проектами, программами, портфелями проектов представляет новый этап управленческой культуры и незаменимый инструментарий стратегического развития.

Выводы

1. Управление проектами (проектное управление) рассматривается как система и комплекс последовательных действий, необходимых для получения масштабного, уникального конечного продукта.

2. Система проектно-ориентированного управления предполагает управление собственно проектами, программами и портфелями проектов. Обоснование проектного управления строится на основании глубокой научной проработки с учетом государственной значимости проектов.

3. Планирование проекта включает цели, задачи и этапы. При этом научно обоснованным должно быть определение базового сценария проекта, дорожной карты и наполнение стратегической проектной матрицы.

4. Управление проектами осуществляется при тесном взаимодействии и содружестве со стратегическими партнерами. Выполнение проекта проводится при соблюдении профессиональной этики и социальной ответственности проектного менеджмента.

5. Управление проектами должно иметь четкую документацию, начиная от обоснования и заканчивая приемкой проекта, механизмов его практической реализации и конечных результатов.

6. Управление проектами, программами и портфелями проектов призвано стать новой экономической инфраструктурой страны, обеспечивающей стратегию устойчивого развития Республики Беларусь.

7. Целесообразно разработать Национальную Систему управления проектами и Белорусскую ассоциацию управления проектами. В них необходимо сосредоточить государственную стратегию управления проектами: структуру, методы, инструментарий проектного управления и его стандарты.

Литература

1. Алешин, А. В., Воропаев, В. И., Любкин, С. М. Управление проектами : Основы профессиональных знаний. Национальные требования к компетентности специалистов по управлению проектами / А. В. Алешин, В. И. Воропаев, С. М. Любкин. – Москва : СОВНЕТ – КУБС, 2001. – 550 с.

2. Верзбух, Эрик. Ускоренный курс по программе MBA / Эрик Верзбух. – Управление проектами. – Москва, Санкт-Петербург–Киев : Диалектика, 2007 г. – 477 с.

3. Воропаев, В. И. Управление проектами в России / В. И. Воропаев. – Москва : Алланс, 1995. – 225 с.

4. Мартин, Паула. Управление проектами. Серия : Практика менеджмента / Паула Мартин. – СПб.: Питер, 2006. – 224 с.

5. Минцберг, Г., Альстрэнд, Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Альстрэнд, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.

6. Никулина, И. Е., Луков, Д. В., Мозголин, Б. С. Современные особенности программно-целевого управления организацией / И. Е. Никулина, Д. В. Луков, Б. С. Мозголин // Известия Томского политехнического университета. – 2006. – Т. 309. – № 3. – С. 190–193.

7. Погорелов, Д. В. Проектное управление как инструмент повышения качества государственного и муниципального управления [Электронный ресурс] / Д. В. Погорелов // Электронный журнал научных публикаций студентов и молодых ученых «Экономика. Государство. Общество». – 2012. – № 4. – Режим доступа: http://ego.uapa.ru/issue/2012/04/06/. – Дата доступа: 29.03.2014 г.

8. Райзберг, Б. А., Лобко, А. Г. Программно-целевое планирование и управление / Б. А. Райзберг, А. Г. Лобко. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 428 с.

Материал поступил в редакцию 24.08.2015.

Структура промышленности и качество жизни как критерии капитализации и социализации региона

Костенок Игорь Владимирович,
доктор наук по государственному управлению, доцент
(г. Донецк, Донецкая Народная Республика)

Ефименко Анна Викторовна,
аспирант Института экономики промышленности
(г. Донецк, Донецкая Народная Республика)

Статья посвящена актуальным вопросам формирования взаимосвязи социальной и экономической основы развития. Обоснована целесообразность исследования структуры промышленности и качества жизни населения как критериев капитализации и социализации.

The article is sanctified to the pressing questions of forming of intercommunication of social and economic basis of development. Expediency of research of structure of industry and quality of life of population is reasonable as criteria of capitalization and socialization.

В современных условиях трансформационных преобразований обеспечение развития государства требует формирования социальной и экономической основы в их взаимосвязи. Одним из важных условий решения данной проблемы является сочетание процессов капитализации и социализации, что возможно путем преобразования структуры промышленности и повышения качества жизни населения. Проведенные исследования свидетельствуют, что в настоящее время отечественные промышленные предприятия имеют значительно более низкие показатели капитализации, чем зарубежные компании-аналоги, а соответственно, и регионы. Опыт развитых и развивающихся стран свидетельствует о том, что весомым источником финансирования процессов капитализации являются средства населения, а одним из показателей, который отражает возможности привлечения сбережений физических лиц, является достаточный уровень качества жизни. Поэтому обеспечение капитализации и социализации путем совершенствования структуры промышленности и повышения качества жизни населения является актуальной задачей исследования и имеет теоретическую и практическую ценность.

Проведенный анализ проблем капитализации и социализации показал, что различные аспекты наращивания капитала промышленных предприятий и повышения качества жизни населения раскрыты в работах зарубежных и отечественных исследователей. Так, А. Гриценко [3] раскрывает логику исторического развития соотношения экономического и социального, которое в современном обществе приобретает формы взаимодействия процессов капитализации и социализации и приходит к выводу о необходимости интеграции капитализации и социализации в единый социально-экономический процесс. В. Геец [2], анализируя трансформационные преобразования в Украине, приходит к выводу, что переход отечественной экономики в направлении обретения черт рыночной экономики современного типа с социальной ориентацией происходит на основе сокращения производства, снижения жизненного уровня, углубления имущественной дифференциации населения. Специалистами Института демографии и социальных исследований им. М.В. Птухи [1] в результате аналитических исследований трансформационных изменений в составляющих жизненного уровня населения Украины определено, что основными изменениями уровня жизни населения являются изменения источников формирования доходов населения и снижение покупательной способности доходов большей части населения.

Однако ряд вопросов, связанных с теорией и практикой управления капитализацией и социализацией, остаются недостаточно освещенными, что обосновывает необходимость разработки предложений относительно обеспечения процессов капитализации и социализации путем совершенствования структуры промышленности и повышения качества жизни населения.

В условиях формирования новой экономики регионы становятся основной базой развития, а эффективное функционирование промышленных регионов сопровождается реализацией социальных и производственных функций. Однако преобразование промышленных центров характеризуется преимущественным вниманием к экономическим аспектам, которые включают в себя процессы наращивания капитала. Это приводит к обострению проблем в социальной сфере. В связи с этим закономерным представляется вывод, сделанный специалистами Института экономики промышленности НАН Украины В. Новиковой, В. Амошей и В. Антонюк [18, с. 8–9] относительно роли промышленных регионов в социально-экономической системе Украины. Ученые считают, что в промышленных регионах, которые занимают почти пятую часть страны, производится треть валового регионального продукта и на их долю приходится более 41% работников промышленности и более 40% товаров и услуг. Однако интегральные показатели экологической безопасности и социальной напряженности в этих региональных образованиях самые высокие среди всех областей, что свидетельствует об отсутствии сбалансированности между экономическим, социальным и экологическим развитием. К подобному выводу в результате проведенных исследований трансформации уровня жизни населения и региональных диспропорций пришли специалисты Института демографии и социальных исследований им. М.В. Птухи [8, с. 426], которые утверждают, что современное состояние человеческого развития большего количества регионов Украины является крайне неудовлетворительным и характеризуется низкими показателями качества жизни населения.

В. Мандыбура [10, с. 182] утверждает, что развитие рынка сбережений населения, целевое и эффективное направление этого вида инвестиционных ресурсов на обновление и структурную перестройку реального сектора экономики является основным залогом не только преодоления экономического кризиса, но и достижения страной мирового успеха в научно-технической, внешнеэкономической и финансовой сферах.

Анализ показателей качества жизни населения, которые используются в мировой практике, позволил прийти к выводу, что наиболее применяемым в практике зарубежных специалистов является подход, предложенный Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Методика ПРООН [4] основывается на расчете специального интегрального показателя – Индекса человеческого развития, который является комбинированным индексом, измеряющим среднюю величину достижений в трех основных измерениях: здоровье и долголетие, знания и достойные условия жизни.

Анализ данных, опубликованных в докладах ПРООН о человеческом развитии, позволил установить, что за последние десятилетия почти все страны мира ускорили темпы роста таких показателей, как образование, здравоохранение, валовой национальный доход.

Переход большего числа развивающихся стран в страны с развитой экономикой происходило на фоне преобразования промышленности и повышения уровня человеческого развития. Для анализа показателей, характеризующих развитие промышленного производства и качества жизни населения, выбрано 20 стран мира с наиболее высоким Индексом развития человеческого потенциала и проведена сравнительная характеристика с аналогичными показателями Украины и России (табл. 1).

Анализ макроэкономических показателей стран с наиболее высоким индексом человеческого развития показал, что рост индекса человеческого потенциала сопровождается ростом производства. Так, показатель ВВП на душу населения, который характеризует уровень развития стран с наибольшим показателем ИЧР составляет в Норвегии – 46 982 млрд. долл. США, в Австралии – 34 548 млрд. долл. США, в Соединенных Штатах Америки – 42 486 млрд. долл. США, в Нидерландах – 37 251 млрд. долл. США, в Германии – 34 437 млрд. долл. США, в Гонконге – 43 844 млрд. долл. США, в Сингапуре – 53 591 млрд. долл. США, в Швейцарии – 37 979 млрд. долл. США, в Украине – 6 359 млрд. долл. США, в России – 14 808 млрд. долл. США.

Результаты анализа показали, что страны с наиболее высоким Индексом человеческого развития характеризуются высокими показателями наращивания капитала. Так, показатель валовых вложений в основной капитал (в% к ВВП) составляет в Австралии – 27,1%, в Швейцарии – 20,9%, в Канаде – 22,1%, в Корее – 28,6%, в Гонконге – 21,5%, в Сингапуре – 23,4%. В Украине и России

эти показатели составляют 19,3% и 23,1% соответственно. На первый взгляд, ситуация в Украине и России подобна той, что наблюдается в странах с развитой экономикой. Однако для активизации процессов капитализации стран постсоветского пространства, в т.ч. России и Украины, норма валового накопления должна быть не менее 27–31%.

В то же время промышленное развитие стран с наиболее высоким Индексом человеческого развития характеризуется высоким процентом экспорта промышленной продукции. Так, показатель экспорта промышленной продукции (в % к общему объему экспорта товаров) составляет в США – 65,2%, в Германии – 81,8%, в Ирландии – 84,2%, в Швейцарии – 87,6%, в Японии – 88,3%, в Корее – 88,3%, в Бельгии – 70,7%, в Сингапуре – 80,9%, во Франции – 78,2%, в Украине – 63,7%.

Проведенный анализ структуры промышленности стран с наиболее высоким Индексом человеческого развития показал, что основу производства составляют предприятия таких отраслей, как машиностроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, производство синтетических материалов, органической химии, производство и переработка нефти, электронная промышленность, вычислительная, оптико-волоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроительство, производство и переработка газа, информационные услуги.

В то же время исследования показателей капитализации крупнейших компаний мира доказывают, что наиболее капитализированными отраслями являются: производство и переработка газа и нефти, фармацевтика и биотехнологии, электроэнергетика, автомобилестроение, информационно-коммуникационные технологии. Анализ и оценка территориального расположения крупнейших по уровню капитализации компаний мира показывают, что наибольшее количество крупнейших компаний расположено в таких странах, как Швейцария (2,6% от общего количества), Сингапур (1,6%), Швеция (2,6%), Финляндия (0,4%), Соединенные Штаты Америки (33%), Германия (4,4%), Нидерланды (0,8%), Дания (0,6%), Япония (6,6%), Россия (2,4%), Украина – 0%.

Определение источников капитализации в странах, имеющих наибольший индекс человеческого развития, доказывает, что качество жизни населения влияет на возможности физических лиц финансировать процессы наращивания капитала предприятий реального сектора экономики. Согласно докладу Всемирного банка «Капитал для будущего: сбережения и инвестиции во взаимозависимом мире» [24] к 2030 г. доля развивающихся стран в мировых финансовых инвестициях вырастет на треть за счет роста производительности труда, повышения уровня образования, улучшения состояния здоровья, что, по мнению специалистов, будет способствовать ускорению экономического роста и формированию широких возможностей для инвестиций. Специалистами прогнозируется, что высокая норма сбережений населения в развивающихся странах в 2015 г. будет составлять 34% национального дохода, а на отрезке до 2030 года в среднем будет составлять 32% в год. В совокупном выражении к 2030 году на развивающиеся страны будет приходиться 62–64% мировых сбережений, что соответствует 25–27 трлл. долларов США, в то время как в 2010 году этот показатель составлял 45%.

Таким образом, анализ и оценка экономических и финансовых показателей стран с наиболее высоким индексом человеческого развития в сравнении с Украиной и Россией показали, что качество жизни населения в значительной степени зависит от развития промышленности и накопления капитала (табл.1). Это подтверждает необходимость исследования процессов наращивания капитала в реальном секторе экономики и показателей качества жизни населения как критериев капитализации и социализации.

Исследование методических подходов к оценке качества жизни населения как критерия социализации экономики показало, что более адаптированной к современным условиям является методика расчета Индекса регионального человеческого развития [11], разработанная специалистами Института демографии и социальных исследований им. М.В. Птухи НАН Украины. В расчет индекса человеческого развития специалисты предлагают включать 33 показателя, которые объединены в 6 блоков, а именно: воспроизводство населения, социальное положение, комфортная жизнь, благосостояние, достойный труд, образование. Следует согласиться с мнением А. Новиковой [12] в том, что отечественная методика по отдельным составляющим является более информативной, чем международная.

Исследование показателей качества жизни населения Донецкого региона согласно национальной методике позволяет сделать вывод о том, что в 2013 г. Донецкий регион занимает 27 место в общеукраинском рейтинге регионов по качеству жизни населения. Анализ проблем человеческого развития в Донецкой области позволил определить, что наиболее остро стоят проблемы соци-

Таблица 1 –Экономические и финансовые показатели стран с наиболее высоким индексом человеческого развития в сравнении с Украиной и Россией за 2012 год*

Место в рейтинге	Страна	ИЧР	ВВП (млрд. дол. США)	ВВП на душу населения (млрд. дол. США)	Валовые вложения в основной капитал (% к ВВП)	Торговля товарами				Торговля товарами, в т.ч. детали и узлы[1]	
						Экспорт товаров (% ВВП)	% экспорта промышленной продукции	Импорт товаров (% ВВП)	% импорта промышленной продукции	% экспорта промышленной продукции	% импорта промышленной продукции
1	Норвегия	0,955	232,7	46 982	20,2	33,0	18,6	19,5	75,1	37,0	21,5
2	Австралия	0,938	781,5	34 548	27,1	20,1	12,8	18,3	72,4	24,2	21,6
3	Соединенные Штаты Америки	0,937	13 238,3	42 486	14,7	7,9	65,2	13,9	68,8	30,3	28,8
4	Нидерланды	0,921	621,9	37 251	18,6	62,9	56,5	56,2	46,5	26,0	28,9
5	Германия	0,920	2 814,4	34 437	18,2	38,8	81,8	32,5	67,4	28,1	32,0
6	Новая Зеландия	0,919	108,4	24 818	18,9	22,9	20,3	23,3	70,0	16,0	18,6
7	Ирландия	0,916	159,9	35 640	11,5	55,3	84,2	28,3	66,4	13,5	22,6
8	Швеция	0,916	331,3	35 048	18,4	36,5	74,5	34,3	69,2	28,6	31,1
9	Швейцария	0,913	300,3	37 979	20,9	38,3	87,6	34,5	79,6	15,9	16,9
10	Япония	0,912	3 918,9	30 660	20,1	14,6	88,3	13,2	50,0	36,0	31,8
11	Канада	0,911	1 231,6	35 716	22,1	24,8	46,7	26,6	74,7	22,7	29,5
12	Корея, Республика	0,909	1 371,0	27 541	28,6	50,6	88,3	46,1	56,4	36,8	35,3
13	Гонконг (Китай, САР)	0,906	310,0	43 844	21,5	6,8	46,3	203,9	84,7	18,1	56,9
14	Исландия	0,906	10,7	33 618	14,1	37,3	14,6	31,9	58,8	8,9	29,0
15	Дания	0,901	180,6	32 399	17,2	31,0	60,4	27,1	72,7	22,1	22,8
16	Израиль	0,900	207,5	26 720	18,7	28,4	65,4	28,7	57,4	28,7	24,1
17	Бельгия	0,897	364,7	33 127	20,9	87,5	70,7	82,9	66,9	13,5	17,6
18	Австрия	0,895	306,1	36 353	21,1	38,2	79,5	39,7	72,5	30,2	27,0
19	Сингапур	0,895	277,8	53 591	23,4	80,9	72,1	159,8	64,7	64,5	61,4
20	Франция	0,893	1 951,2	29 819	20,1	19,8	78,2	22,9	73,1	26,5	25,8
78	***Украина***	***0,740***	***290,6***	***6 359***	***19,3***	***40,7***	***63,7***	***48,0***	***52,9***	***13,9***	***16,9***
55	***Россия***	***0,788***	***2 101,8***	***14 808***	***23,1***	***29,5***	***14,1***	***18,4***	***68,6***	***21,7***	***9,7***

* Составлено по данным [5].

[1] Объем промежуточных изделий, используемых как входящие ресурсы при производстве продукции для конечного потребления, выраженный в процентах к объему экспорта или импорта промышленной продукции.

Рисунок 1 – Показатели человеческого развития Донецкого региона в 2013 году в сравнении с максимальными значениями среди регионов и «Идеальным регионом»[2]

альной среды и возможности комфортной жизни (рис. 1).

В системе целевых индикаторов человеческого развития индекс состояния социальной среды Донецкого региона составил 0,484 при максимальном значении по регионам в 2013 г. 0,767 (Ивано-Франковская область), индекс комфортности жизни – 0,202 при максимальном значении по регионам в 2013 г. 0,756 (Львовская область), индекс экологической ситуации – 0,275 при максимальном значении по регионам в 2013 г. 0,829 (Тернопольская область).

Проведенный анализ динамики показателей Индекса регионального человеческого развития и его составляющих в Донецком регионе за 2000–2013 г. показывает, что общий рейтинг региона снизился за счет ухудшения показателей экологии, финансирования человеческого развития, условий проживания населения.

Определенным образом взаимосвязь процессов развития промышленности и качества жизни населения отражены в Программе научно-технического развития Донецкой области на период до 2020 г., разработанной Донецким областным советом, облгосадминистрацией и Национальной академией наук Украины. Основной целью данной Программы является достижение стабилизации и постоянного развития народнохозяйственного комплекса и социальной сферы региона и государства в целом на основе максимального использования научно-технического потенциала области, привлечения интеллектуальных ресурсов отечественной науки к созданию, производству и технологиям, уменьшение безработицы, оздоровление экологической ситуации, повышение жизненного уровня населения [14].

Перечень основных мероприятий, направленных на реализацию основной цели программы, включает: разработку нормативно-правовых документов, регламентирующих отношения между субъектами научно-технической и инновационной деятельности на территории области и обеспечивающих благоприятную правовую среду для ее развития; создание организационных форм интеграции науки и промышленности региона; формирование и развитие инфраструктуры поддержки инновационной деятельности и предпринимательства в научно-технической сфере; организацию региональной поддержки инновационной деятельности и предпринимательства в научно-технической сфере; организацию региональной поддержки процесса адаптации научно-технического потенциала области в современных потребностях ее экономики и экономики Украины в целом; активизацию межрегионального и международного сотрудничества в сфере современной науки и техники и др.

Общая стоимость реализации Программы составляет, по расчетам специалистов областной и местных советов и научных работников НАН Украины, 14,6–17,9 млрд. грн. Наибольшую часть средств планируется направить на осуществле-

[2] По национальной методике расчета ИРЧР параметры «Идеального региона» приравнены к единице.

ние мероприятий по научно-техническому развитию ведущих отраслей специализации региона, а также подъем уровня производственной и социальной инфраструктуры.

Из общего объема финансирования Программы 3,1–3,7 млрд. грн. будут направлены на финансирование научно-исследовательских работ, а 11,5–14,2 млрд. грн. – на финансирование инновационной деятельности. По оценкам специалистов [14], удельный вес средств госбюджета на финансирование научно-исследовательских работ составит от 9% до 12% от общего объема средств, а собственные средства – от 8% до 9,5%. В финансировании научно-исследовательских работ удельный вес госбюджета будет составлять по годам от 9 до 12%, собственных средств – от 8 до 9,5%. В финансировании инновационной деятельности в области удельный вес госбюджета составит 0,3–0,4%, инновационного фонда – 2,1–8,9%, кредитов – 3–6%, отечественных инвесторов – 5–7%, иностранных инвесторов – 3–4%, собственных средств – 80%.

Следует отметить, что если в сформулированной цели данной Программы последним пунктом все же указана такая позиция, как повышение жизненного уровня населения, то в перечне основных мероприятий, направленных на реализацию этой цели, нет ни одного мероприятия, четко направленного на повышение качества жизни населения.

Более конкретизированным документом в сфере повышения качества жизни населения и процессов развития промышленности представляется Стратегия социально-экономического развития города Донецка до 2020 года, разработанная по инициативе Донецкого городского совета [21]. В этой стратегии четко определены меры по повышению качества жизни и развития промышленного сектора.

Задачи повышения качества жизни населения также поставлены и в Программе инвестиционного развития города Донецка на период до 2020 года [13], которая разработана региональным филиалом Национального института стратегических исследований (г. Донецк) совместно с Донецким городским советом. Основной целью программы является повышение уровня и качества жизни населения Донбасса на основе роста благосостояния, обеспечения устойчивого социально-экономического развития, интеграции в систему товарных, информационных и финансовых обменов Украины, подготовки совместных действий и партнерства органов исполнительной власти города с представителями бизнеса и общественных организаций. В Стратегии также определены цель, задачи, принципы и приоритеты развития по следующим направлениям: социальная политика, развитие сектора экономики, энергообеспечения и энергосбережения, городская инфраструктура, гуманитарная сфера, экология и безопасность жизнедеятельности, налогово-бюджетная политика.

Проведенный анализ принятых программ развития Донецкого региона показывает, что повышение качества жизни населения и развитие промышленности признаются приоритетными задачами. Однако представляется более целесообразным конкретизировать и увязать процессы повышения качества жизни населения и развития промышленности, определить показатели реализации данных задач.

Анализ структуры промышленности Донецкой области показал, что наибольший удельный вес по объему реализованной продукции приходится на перерабатывающую промышленность – 72% от общего объема реализованной промышленной продукции (товаров, услуг). Значительное место в структуре промышленности занимает металлургическое производство и производство готовых металлических изделий. Удельный вес данного вида экономической деятельности занимает 40,3% от общего объема реализованной промышленной продукции (товаров, услуг).

В то же время наиболее капитализированными отраслями промышленности региона являются добывающая, химическая и нефтехимическая, металлургия, машиностроение. Анализ стоимости акций промышленных предприятий Донецкой области, представленных на украинских и зарубежных биржах, показал, что наибольшие показатели рыночной капитализации имеют такие предприятия, как Азовсталь (360 млн. долл.), Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича (310 млн. долл.), Алчевский металлургический комбинат (155 млн. долл.), Алчевский коксохимический завод (68 млн. долл.), Авдеевский коксохимический завод (80 млн. долл.), Ясиноватский коксохимический завод (26 млн. долл.), Харцызский трубный завод (202 млн. долл.), Шахта «Красноармейская-Западная № 1» (71 млн. долл.), ДТЭК Шахта «Комсомолец Донбасса» (54 млн. долл.), Донбассэнерго (60 млн. долл.), Мариупольтяжмаш (6 млн. долл.), Стирол (53 млн. долл.) и др. С первого взгляда уровень капитализации указанных предприятий выше по сравнению с другими украинскими компаниями. Однако в сравнении с зарубежными компаниями-аналогами рыночная капитализация промышлен-

ных предприятий Донецкой области значительно ниже. Причинами такого положения является недостаток инвестиционных средств на развитие и технологическое обновление. Это подтверждает позицию о необходимости привлечения альтернативных источников финансирования в основной капитал.

Мировые тенденции наращивания капитала в разрезе отраслей промышленности значительно разнятся. Наиболее капитализированными являются нефтегазовая отрасль, сектор фармацевтики и биотехнологий, горнодобывающая отрасль, цветная металлургия, автомобилестроение, атомная энергетика, телекоммуникации, электронная промышленность.

Таким образом, в разрезе Донбасса необходимо говорить о постепенном переходе к прогрессивной структуре промышленности, о структуре промышленности, отвечающей характеристикам V–VI технологических укладов. Данный переход положительно скажется как на уровне наращивания капитала в отраслях промышленности, так и на качестве жизни населения, поскольку позволит задействовать интеллектуальный потенциал, обеспечить повышение социальных основ производства. Необходимо отметить, что в процессе преобразования структуры промышленности может возникнуть острая социальная проблема – в результате снижения объемов производства нерентабельных отраслей произойдет сокращение работников, уровень квалификации которых не будет соответствовать современным требованиям. В этом случае понадобится создание адаптивной системы переквалификации работников. Однако в целом переход на прогрессивную структуру промышленности позволит создать базу повышения качества жизни населения региона путем полноценного задействования интеллектуального потенциала, повышения оплаты труда наемных работников, снижения энергетической и экологической нагрузки на регион.

Таким образом, на основе проведенных исследований обосновано, что обеспечение капитализации и социализации возможно путем усовершенствования структуры промышленности и повышения качества жизни населения. Результаты проведенного анализа структуры промышленности и качества жизни населения как критериев капитализации и социализации экономики позволяют сделать следующие выводы и предложения:

– в результате проведенного исследования показателей структуры промышленности и показателей, отражающих качество жизни населения, установлено, что превращение большинства развивающихся стран в страны с развитой экономикой происходило на основе совершенствования структуры промышленности и повышения качества жизни населения. Показано, что промышленность развитых стран с наиболее высоким индексом человеческого развития характеризуется более высокими показателями валовых вложений в основной капитал, экспорта промышленной продукции, ВВП;

– на основе анализа и оценки капитализации крупнейших компаний мира по территориальным расположениям установлено, что наибольшее количество крупнейших компаний расположено в странах с высокими показателями человеческого развития. Анализ структуры промышленности стран с наиболее высоким индексом человеческого развития показал, что основу производства составляют предприятия таких отраслей, как машиностроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, производство синтетических материалов, органической химии, производство и переработка нефти, электронная промышленность, вычислительная, оптико-волоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, информационные услуги. Исследования показателей капитализации крупнейших компаний мира доказывают, что наиболее капитализированными отраслями являются: производство и переработка газа и нефти, фармацевтика и биотехнологии, электроэнергетика, автомобилестроение, информационно-коммуникационных технологии. Доказано, что структура промышленности развитых стран является более инвестиционно привлекательной для инвесторов, в том числе и физических лиц.

Для активизации процессов капитализации и социализации необходимо осуществить ряд мероприятий, а именно: создать научно-концептуальную основу преобразования структуры промышленности с переходом на производство продукции с высоким уровнем прибавочной стоимости; полноценно задействовать интеллектуальный потенциал региона, который в значительной степени влияет на стоимость предприятий, акцентировать внимание на развитии наиболее капитализируемых отраслей.

Выполнение указанных рекомендаций будет способствовать повышению качества жизни населения и наращиванию капитализации в регионе. Решение указанных задач также требует дальнейших исследований в области особенностей перехода промышленности на новую структуру с учетом процесса наращивания капитала.

Литература

1. Васильєв, О. А. Рівень, джерела формування та диференціація доходів / О. А. Васильєв // Людський розвиток в Україні : трансформація рівня життя та регіональні диспропорції (колективна монографія) : у 2-х томах ; відпов. за випуск Л. М. Черенько, О. В. Макарова ; відпов. за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – Т 1. – С. 33–50.

2. Геец, В. М. Трансформационные преобразования в Украине : переосмысливая пройденное и думая о будущем / В. М. Геец // Экономика Украины. – 2008. – № 5. – С. 7– 16.

3. Гриценко, А. А. Капіталізація і соціалізація економіки в ретроспективі і перспективі / А. А. Гриценко // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – 2009. – № 15. – С. 191–195.

4. Доклад о человеческом развитии 2011 [Электронный ресурс]. Технические примечания. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/development/hdr/ 2010/hdr_2010_technotes.pdf . – Дата доступа: 18.03.2015.

5. Доклад о человеческом развитии 2013 ; пер. с англ.; ПРООН. – М.: Издательство «Весь Мир», 2014. – 212 с.

6. Информационная база и статистические данные ООО «Украинский фондовый центр» (UFC Capital) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ufc-capital.com/new/company.php?link=about. – Дата доступа: 18.03.2015.

7. Информационная база и статистические данные ПФТС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pfts.com/. – Дата доступа: 18.03.2015.

8. Людський розвиток в Україні : трансформація рівня життя та регіональні диспропорції (колективна монографія) : у 2-х томах ; відпов. за випуск Л. М. Черенько, О. В. Макарова ; відпов. за ред. Е.М. Лібанової. –– К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 436 с.

9. Людський розвиток регіонів України : аналіз та прогноз (колективна монографія) ; за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 367 с.

10. Мандибура, В. О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / О. В. Мандибура. – К.: Парламентське вид-во, 1998. – 256 с.

11. Методика вимірювання регіонального людського розвитку [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1157.1053.1. – Дата доступа: 18.03.2015.

12. Новикова, О. Ф. Донецкая область – лидер по промышленному потенциалу и аутсайдер по индексу человеческого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.day.kiev.ua/ru/article/obshchestvo/doneckaya-oblast-lider-po-promyshlennomu-potencialu-i-autsayder-po-indeksu. – Дата доступа: 18.03.2015.

13. Программа инвестиционного развития города Донецка на период до 2020 года / А. А. Лукьянченко, Г. А. Гришин, Ю. В. Макогон [и др.] ; Регион. ф-л Нац. ин-та стратег. исслед. в г. Донецке. – Донецк: Регион. ф-л Нац. ин-та стратег. исслед. в г. Донецке, Донецкий горсовет, 2010. – 151 с.

14. Программа научно-технического развития Донецкой области на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://donoda.gov.ua:81/main/ru/publication/content/2234.htm. – Дата доступа: 31.06.2015.

15. Регіональний людський розвиток : Стат. бюл. / Держкомстат України. – К., 2012. – 45 с.

16. Регіональний людський розвиток : Стат. бюл. / Держкомстат України. – К., 2010. – 44 с.

17. Регіональний людський розвиток : Стат. бюл. / Держкомстат України. – К., 2009. – 43 с.

18. Сталий розвиток промислового регіону : соціальні аспекти : моногр. / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк [та ін.]. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – 2012. – 534 с.

19. Статистичний щорічник Донецької області за 2011 рік ; за редакцією Зеленого О. А. – Донецьк, 2012. – 502 с.

20. Статистичний щорічник України за 2012 рік ; за ред. Осауленка О. Г. – К.: ТОВ «Август Трейд». – 2012. – 559 с.

21. Стратегия социально-экономического развития города Донецка на период до 2020 года / А. А. Лукьянченко, Г. А. Гришин, А. И. Амоша [и др.] (моногр.) – Донецк : НАН Украины, Ин-т экономики промышленности, Донецкий городской совет, 2008. – 308 с.

22. Finance Times «Private Capital Markets : Valuation, Capitalization, and Transfer of Private Business Interests» [Electronic resource]. – Mode of access: http://economobooks.blogspot.com/2007/09/private-capital-markets-valuation.html. – Date of access: 18.03.2015.

23. FT 500 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ft.com/intl/cms/95edc490-9d61-11e0-9a70-0014. 4feabdc0.pdf. – Date of access: 18.03.2015.

24. Global Development Horizons : Capital for the Future – Saving and Investment in an Interdependent World [Electronic resource]. – Mode of access: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13431. – Date of access: 18.03.2015.

25. Ranking and methodology «FT Global 500» [Electronic resource]. – Mode of access: http://en.wikipedia.org/wiki/Financial_Times_Global_500. – Date of access: 18.03.2015.

Материал поступил в редакцию 31.07.2015.

Кластеризация как инструмент приоритетности социально-экономического развития

Климук Владимир Владимирович,
соискатель, ст. преподаватель кафедры экономики и организации производства Барановичского государственного университета (г. Барановичи, Беларусь)

Климук Евгения Валерьевна,
соискатель, ст. преподаватель кафедры экономики и организации производства Барановичского государственного университета (г. Барановичи, Беларусь)

В статье отражаются подробно приоритетные направления развития регионов области. Предложена методика комплексной оценки социально-экономического развития регионов на основе количественных и качественных методов. Авторами предложены кластерные матрицы «Социально-экономическое развитие регионов», «Лидерство – Перспектива», карта комплексного социально-экономического развития регионов страны. На основе данных методов выполнен анализ развития регионов за 2005 – 2013 гг. с построением групп (кластеров) регионов по схожим оценочным характеристикам.

The article stated in detail priorities for regional development area. The method of integrated assessment of socio-economic development of regions on the basis of quantitative and qualitative methods. The authors of the proposed cluster matrix «Socio-economic development of regions», «Leadership-Perspective» card integrated socio-economic development of regions of the country. Based on the analysis of methods of regional development for 2005-2013 years.with construction of groups (clusters) regions on similar valuation characteristics.

Развитие – это часть задумки, задумка – это форма творчества, творчество – это инструмент совершенства, которому нет предела.

Неизвестный

Оценка и анализ комплексного (общего) уровня развития региона (страны) позволяет сопоставить его с конкурентами, партнёрами, определить вклад каждого из них в развитие экономики, социума и других направлений функционирования. Одни авторы предлагают определять уровень и динамику развития региона (страны) на основе показателя эффективности [1, с. 149; 2, с. 29], другие предлагают в качестве базы имитационные модели [3, с. 206], сценарии развития [6, с. 152]. Среди учёных, занимающихся вопросами исследования проблем устойчивого регионального развития, изучения методики его оценки следует отметить Г. В. Астратову, Д. А. Барабаш, Л. И. Власюка, Е. А. Гафарову, В. В. Ивченко, Н. Л. Красюкову, Л. В. Латыпову [7], Д. В. Паршукова [9], Л. И. Сергеева [11], Д. В. Ходоса, В. С. Юрину [5] и других.

Актуальность выбранного направления исследования заключается в необходимости оптимизации использования региональных ресурсов, бюджетных средств на финансирование регионов на основе групповой дифференциации регионов по приоритетным направлениям их развития.

Среди известных методик по оценке регионального развития можно отметить методику Смирнова В.В. (основанная на изучении уровня развития региона по факторам социального и производственного направлений) [12, с.25], Э. Л. Пашнанова (основанная на базе двух крите-

риев – валового регионального продукта и ожидаемой продолжительности жизни при рождении) [10], Е. В. Корчагиной (основанная на индикаторах социально-экономического и экологического развития региона, отражающих эффективность данных направлений функционирования) [4, с. 67], Т. В. Усковой (основанная на экономических, социальных, экологических оценках устойчивости региона, использовании способов определения уровня конкурентоспособности для сопоставления оценок развития регионов) [13, с. 5] и других учёных.

Однако, по нашему мнению, применяемые авторами методики оценки устойчивости регионального развития не содержат детальной дифференциации интегрального уровня развития по таким приоритетным направлениям, как динамическое (на основе темпов изменения интегральных социально-экономических индексов и их частных факторов) и максимизирующее, или долевое (на основе удельных весов интегральных социально-экономических индексов и их частных факторов).

В связи с отмеченными недостатками, авторами предлагается новая методика оценки уровня комплексного развития региона (страны), позволяющая устранить перечисленные недостатки и учитывать детальную дифференциацию регионов по социальному, экономическому, максимизирующему, динамическому аспектам и их производным, что определяет научную новизну данной методики. Ещё одним элементом научной новизны для наглядного и подетального представления полученных результатов на основе проведенных расчетов выступают: матрица «Социально-экономическое развитие регионов», матрица «Лидерство – Перспектива», карта развития регионов.

Для оценки комплексности развития регионов применяется предложенная методика на основе расчёта социальных, экономических, динамических, максимизирующих индексов по каждому региону.

В рамках данного исследования нами выделены 9 показателей за 9 временных интервалов (2005–2013 гг.):

– социальная группа показателей (численность занятого населения, число преступлений, номинальная среднемесячная заработная плата);

– экономическая группа показателей (объем промышленного производства, объём строительства, розничный товарооборот, прибыль организаций, инвестиции в основной капитал, экспорт товаров).

Для комплексной характеристики социально-экономического развития регионов предусмотрена методика интегрального индикатора, который включает в себя 2 составляющие:

– динамический индекс (среднегодовой темп изменения показателей по каждому региону);

– максимизирующий индекс (основанный на методе стандартизованных коэффициентов).

Динамический индекс (ДИ) определяется по формуле:

$$\text{ДИ} = \sqrt[\text{о}-\text{б}]{\frac{i_{\text{о}}}{i_{\text{б}}}}, \qquad (1)$$

где $i_{\text{о,б}}$– показатель «i» за отчетный (последний) и базовый (первый) года соответственно.

Для расчёта максимизирующего индекса (МИ) определяется по следующим формулам:

– для показателей, оказывающих положительное воздействие на динамику уровня развития региона:

$$\text{МИ}_{\text{п}} = \frac{i_{\text{ф}}}{\max i}, \qquad (2)$$

где max i, $i_{\text{ф}}$– максимальное и фактическое значения исследуемого показателя i.

– для показателей, оказывающих положительное воздействие на динамику уровня развития региона:

$$\text{МИ}_{\text{о}} = \frac{\min i}{i_{\text{ф}}}, \qquad (3)$$

где min i, $i_{\text{ф}}$– минимальное и фактическое значения исследуемого показателя i.

Комплексный индекс (КИ) развития определяется как средняя арифметическая величина из динамического и максимизирующего индексов развития регионов.

Для оценки уровня развития регионов рассчитаны:

1) средний социальный индекс;
2) средний экономический индекс;
3) динамический индекс социально-экономического развития;
4) максимизирующий индекс социально-экономического развития;
5) комплексный индекс социально-экономического развития.

Данные индексы определяются на основе средней арифметической величины (средний социальный – среднеарифметическая из 3-х социальных показателей, средний экономический – среднеарифметическая из 3-х экономических показате-

Таблица 1 – Расчётные показатели социально-экономического развития регионов Брестской области (за 2005-2013 гг.)

Регионы	Социальный			Экономический			Комп-лексный
	Динамич.	Максимиз.	Общий	Динамич.	Максимиз.	Общий	
г. Барановичи	1,136818	0,490383	0,813600	1,361169	**0,302545**	**0,8318569**	**0,822729**
Барановичский район	1,176407	0,401623	0,789014	1,282211	0,082386	0,6822984	0,735657
Березовский район	1,153167	0,445594	0,799380	1,354536	0,180189	0,7673624	0,783372
г. Брест	**1,15425**	0,6834	0,91882	1,34056	1,0	1,7028	1,04455
Брестский район	1,162219	0,409585	0,785901	1,234804	0,102522	0,6686632	0,727283
Ганцевичский район	1,1404	0,556257	0,848328	0,791491	0,029246	0,4103685	0,629349
Дрогичинский район	1,154229	0,481557	0,817892	1,356204	0,049031	0,7026177	0,760255
Жабинковский район	1,138257	**0,614595**	**0,876426**	1,3644	0,077154	0,7207767	0,798601
Ивановский район	1,143294	0,501451	0,822372	1,35711	0,068173	0,7126412	0,767507
Ивацевичский район	1,151179	0,422875	0,787027	1,39442	0,093195	0,7438072	0,765417
Каменецкий район	1,144696	0,486723	0,815709	1,360016	0,072846	0,7164309	0,76607
Кобринский район	1,134327	0,411318	0,772822	1,368741	0,162835	0,7657881	0,769305
Лунинецкий район	1,142871	0,423453	0,783162	1,360978	0,113893	0,7374358	0,760299
Ляховичский район	1,146246	0,542726	0,844486	1,349605	0,042375	0,6959899	0,770238
Малоритский район	1,117511	0,553136	0,835323	0,93595	0,037243	0,4865968	0,66096
г. Пинск	1,152627	0,438697	0,795661	1,342273	0,268444	0,8053584	0,80051
Пинский район	1,157524	0,381691	0,769607	1,356226	0,069742	0,7129838	0,741296
Пружанский район	1,12688	0,4263	0,776590	**1,398491**	0,111628	0,7550597	0,765825
Столинский район	1,135524	0,379749	0,757636	1,379918	0,07586	0,7278888	0,742763

Источник: собственная разработка на основе данных статистического сборника «Регионы Республики Беларусь» [8]

лей, динамический индекс социально-экономического развития – среднеарифметическая из 9-ти динамических индексов по показателям, максимизирующий индекс социально-экономического развития – среднеарифметическая из 9-ти максимизирующих индексов по показателям, комплексный индекс социально-экономического развития – среднеарифметическая из динамического и максимизирующего индексов социально-экономического развития регионов).

Динамический индекс мы обозначили как «Перспектива», а максимизирующий – «Лидерство».

На основе данных составляющих разработаны графическая модель социально-экономического развития регионов, а также построена матрица «Лидерство – Песпектива» для группы регионов.

Полученные значения по расчётным индексам были объединены в 3 группы по следующим направлениям:

Рисунок 1 – Комплексный социально-экономический индекс по регионам Брестской области за 2005–2013 гг.
Источник: построено по результатам расчетов на основе [8]

1) социальная динамическая группировка;
2) социальная максимизирующая группировка;
3) общая социальная группировка;
4) экономическая динамическая группировка;
5) экономическая максимизирующая группировка;
6) общая экономическая группировка;
7) комплексная социально-экономическая группировка.

Дифференциацию регионов выполним по выделенным направлениям (в 1 разделе данного отчёта) на сильные, средние (прогрессивные и регрессивные) и слабые группы регионов. Причем в группе средних по развитию выделяются: прогрессивные (значения которых по изучаемым показателям выше среднего по группе) и регрессивные (значения которых по изучаемым показателям ниже среднего по группе).

Представим полученные значения по расчётным индексам по регионам Брестской области:
– динамическому,
– максисизирующему,
– общему (совокупному) индексам.

Результаты расчётов отражены в табл. 1.

Подетальная группировка регионов по каждому классификационному признаку представлена не будет из целей ограниченности объема статьи подобного рода.

Для более наглядного отражения социально-экономического развития регионов Брестской области представлен следующий график (рис. 1).

Лидирующую позицию занимает г. Брест, а наименьший уровень развития отмечен по Ганцевичскому району.

Нами была разработана матрица «Социально-экономическое развитие регионов Брестской области» и матрица «Лидерство – Перспектива» (построенные в программе Graph) (рис. 2).

Представим матрицу «Социально-экономическое развитие регионов Брестской области». По оси ординат отражает вектор «Экономический» (на основе расчётных совокупных экономических индексов), а по оси абсцисс – вектор «Социальный» (на основе расчётных социальных индексов).

Каждый из девяти секторов (квадрантов) матрицы имеет своё название с разбивкой по группам (в рамках выделенных пределов). Большинство регионов Брестской области отнесены в квадрант «Устойчивость», отражающий средний уровень развития и по социальным, и по экономическим показателям.

Представим матрицу «Лидерство – Перспектива» на основе расчётных динамических («Перспектива») и максимизирующих («Лидерство») социально-экономических индексов по каждому региону. По оси ординат расположен вектор «Перспектива» (на основе темпов развития регионов), по оси абсцисс – вектор «Лидерство» (на основе доли региона относительно максимального значения по комплексному показателю региона-лидера в области). Как видно из матрицы (рис. 3), наибольшая группа регионов отнесена в квадрант

Рисунок 2 – Матрица «Социально-экономическое развитие регионов Брестской области»
Источник: построено по результатам расчетов на основе [8]

Рисунок 3 – Матрица «Лидерство – Перспектива» регионов Брестской области
Источник: построено по результатам расчетов на основе [8]

«Динамичность», отражающий высокие темпы развития социальных и экономических показателей и средние доли в комплексном показателе развития относительно региона-лидера области (рис. 3).

Для отражения комплексного социально-экономического развития регионов Брестской области предложено использовать «карту развития регионов» на основе цветовой дифференциации уровней развития каждого региона (рис. 4).

На карте развития видно, что лидерами в социально-экономическом направлении среди регионов Брестской области являются г. Брест, г. Барановичи, г. Пинск и Жабинковский район,

Рисунок 4 – Карта комплексного социально-экономического развития регионов Брестской области за 2005 – 2013 гг.

Источник: построено по результатам расчетов на основе [8]

а слабыми регионами выступают Малоритский и Ганцевичский районы. Остальные регионы отнесены в группу среднего развития (с разбивкой на перспективные – комплексные индексы которых выше среднего значения, и на регрессивные – комплексные индексы которых ниже среднего значения по группе регионов Брестской области).

На основе проведенного исследования получены следующие результаты:

– предложена методика оценки комплексности развития регионов на основе учета социальных, экономических, динамических и максимизирующих (долевых) приоритетов, базирующаяся на расчете интегральных индексов по выделенной системе показателей для каждого региона;

– выполнена группировка регионов Брестской и Гомельской областей по следующим направлениям: социальная динамическая, социальная максимизирующая, общая социальная группировка, экономическая динамическая группировка, экономическая максимизирующая группировка, общая экономическая группировка, комплексная социально-экономическая группировка (по комплексному уровню развития лидерами среди регионов Брестской области оказались г. Брест, г. Барановичи, г. Пинск, Жабинковский район, отстающими регионами выявлены Ганцевичский и Малоритский районы; среди регионов Гомельской области лидерами являются г. Гомель, Ельский, Жлобинский, Мозырьский, Октябрьский, Рогачевский, Светлогорский, Речицкий, а отстающими – Добрушский, Хойникский районы);

– выделены социально приоритетные и экономически приоритетные регионы области на основе матрицы «Социально-экономическое развитие регионов»;

– выделены динамические и долевые (по удельным весам) приоритетные регионы области на основе матрицы «Лидерство –Перспектива»;

– построена «карта развития регионов» по группам сильных, средних и слабых по уровню развития регионов области.

Литература

1. Барабаш, Д. А. Комплексная оценка экономической эффективности и определение устойчивости развития региональной экономики / Д. А. Барабаш // Вестник финансового университета. – 2013. – №5. – С. 149–154.

2. Власюк, Л. И., Дёмина, О. В. Эффективные регионы : критерии и классификация / Л. И. Власюк, О. В. Дёмина // Пространственная экономика. – 2012. – №1. – С. 29–42.

3. Гафарова, Е. А. Имитационные модели комплексного регионального развития / Е. А. Гафарова // Управление большими системами. – 2013. – №45. – С. 206–213.

4. Корчагина, Е. В. Методика оценки устойчивого развития региональных социально-экономических систем [Текст] / Е. В. Корчагина // Проблемы современной экономики. – 2012. – №1 (41). – С. 67–71.

5. Климук, В. В., Юрина, В. С. Разработка методического инструментария оценки устойчивого развития региональной экономики / В. В. Климук, В. С. Юрина // Балтийский экономический журнал. – 2014. – №2 (12). – С. 60-69.

6. Красюкова, Н.Л. Факторы и сценарии долгосрочного развития СКФО [Текст] / Н. Л. Красюкова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: Сборник научный статей X Международной научно-практической дистанционной конференции ; под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2011. – Часть II. – С. 152–170.

7. Латыпова, Л. В., Климук, В. В. Методика оценки уровня комплексного развития региональной экономики с применением метода «дерева соподчинённости» (на примере Республики Беларусь) / Л. В. Латыпова, В. В. Климук // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №6 (47). – С. 436–440.

8. Регионы Республики Беларусь: основные социально-экономические показатели городов и районов. Стат. сборник [Текст]: в 2 т.; под ред. В.И. Зиновского. – Минск, 2014. – 2 т. – 577 с.

9. Паршуков, Д. В. Методика оценки риска банкротства с применением методов многомерного статистического анализа и нечетких классификаторов / Д. В. Паршуков // Вестник КрасГАУ. – 2009. – №12. – С. 235–240.

10. Пашнанов, Э. Л. Методика оценки развития социально-экономических систем / Э. Л. Пашнанов // Управление экономическими системами. – 2012.

11. Сергеев, Л. И., Климук, В. В. Методические подходы и совершенствование оценки уровня развития региональной экономики (на примере Республики Беларусь) / Л. И. Сергеев, В. В. Климук // Проблемы управления. – №4 (53). – С. 67–74.

12. Смирнов, В. В. Методика оценки эффективности социально-экономического развития региона / В. В. Смирнов // Известия ВУЗ. Поволжский регион. – 2007. – №2. – С. 25–34.

13. Ускова, Т. В. Управление устойчивым развитием региона / Т. В. Ускова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2009. – 147 с.

Материал поступил в редакцию 29.06.2015.

Методы моделирования бизнес-процессов предприятий

Беляцкая Татьяна Николаевна,
кандидат экономических наук, заведующая кафедрой менеджмента Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники (г. Минск, Беларусь)

Амелин Михаил Александрович,
магистр экономических наук, аспирант кафедры менеджмента Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники (г. Минск, Беларусь)

В этой статье рассмотрены методы моделирования бизнес-процессов предприятий. В условиях необходимости модернизации процесса предпринимательской активности жизненно важно совершенствование методов моделирования ключевых бизнес-операций.

This article describes the methods of enterprises' business processes modeling. In the context of the need to modernize the process of entrepreneurial activity it is vital to improve the methods of key business operations' modeling.

Введение

В этой статье описываются методы моделирования бизнес-процессов предпринимательской активности в среде Интернет-бизнеса. Этот процесс представляет собой ключевой элемент методики модернизации предпринимательской активности, так как от эффективности бизнес-процессов предпринимательской активности будет зависеть чистая прибыль организаций.

Таким образом, существующие процессы должны быть исследованы, новые стратегии смоделированы, а люди подготовлены для осуществления этих бизнес-операций. Методика трансфера предпринимательской активности в среду Интернет-бизнеса состоит из следующего процесса: анализа и планирования действий, осуществления бизнес-активностей, оценки и специального обучения персонала. Особое внимание следует уделить этапу моделирования бизнес-процессов.

В свою очередь, обратная связь с сотрудниками – это важнейший элемент сбора данных о бизнес-процессах организаций. При этом информационные и сетевые технологии могут значительно улучшить процесс как сбора, так и анализа бизнес-данных. Немаловажным этапом методики моделирования является использование как сетевых информационных систем обработки данных бизнес-транзакций (OnLine Transaction Processing – OLTP), так и систем их дальнейшего анализа (OnLine Analyzing Processing – OLAP).

В ходе написания этой статьи будут решены следующие задачи:

– анализ бизнес-процессов в контексте успешности модернизации предпринимательской активности;

– исследование методов моделирования бизнес-процессов;

– выбор техники моделирования бизнес-процессов предприятий.

Бизнес-процессы в контексте успешности модернизации предпринимательской активности

Необходимо определить значение понятия бизнес-процесса в контексте трансфера предпринимательской активности в среду Интернет-бизнеса.

Бизнес-процессы представляют собой набор логически связанных задач, осуществляемых для достижения определенного бизнес-результата [2]. Эти процессы представляют собой структурированный и измеряемый комплекс мероприятий, предназначенный для производства определенного продукта или услуги для конкретного клиента или рынка.

Рисунок 1 – Важность этапа моделирования бизнес-процессов в рамках методики трансфера предпринимательской активности в среду Интернет-бизнеса [8]

Бизнес-процессы обычно характеризуются наличием начальных и конечных точек, а также взаимодействием различных заинтересованных сторон. Стратегически важные бизнес-процессы должны иметь своих ответственных лиц.

Примерами этих процессов является следующее: разработка нового продукта/услуги, заказ комплектующих у поставщика, создание маркетингового плана, обработка и оплата страховых платежей и т.д. Тремя величинами, которые обычно используются для описания бизнес-процессов, можно назвать следующие:

– действующие лица: взаимоотношения, происходящие между организационными структурами (они могут быть межорганизационными, межфункциональными или межличностными);

– объекты: взаимосвязи, происходящие в результате манипуляций с объектами(объекты могут иметь физический или информационный характер);

– виды активности: эти процессы могут быть связаны с тремя видами деятельности (управленческой (разработка финансового бюджета), операционной (заполнение заказа клиента) и вспомогательной).

Во вспомогательную активность входит аренда помещений, соблюдение правовых и социальных норм, техническая поддержка и другое.

Понимание бизнес-процессов связано с успехом в предпринимательской активности [5]. Учитывая информационные, сетевые и транспортные научно-технические достижения, глобальный рынок стал доступен для многих традиционных организаций. Этот процесс – следствие глобализации мировой экономики, и он оказывает существенное влияние на традиционные виды бизнеса. Для них возникают угрозы от рынков, которые традиционно считались слишком отдаленными. Большая конкуренция требует уменьшения времени бизнес-цикла и увеличения усилий по модернизации предпринимательской активности.

Способность визуализировать бизнес-процессы, изменять их по мере необходимости и передавать информацию о них по всей организации с большой скоростью становится одним из важнейших условий методики трансфера предпринимательской активности в среду Интернет-бизнеса.

Процесс креативной трансформации бизнес-активности является одним из необходимых компонентов выживания в условиях глобальной сетевой экономики. Возможность моделировать и визуализировать текущий процесс и на основе этого планировать будущую стратегию предприятий важна для выживания в новых экономических условиях.

Многие предприятия сталкиваются с проблемой выбора новых бизнес-процессов для интеграции или напротив их исключения из своей практики. При этом основным критерием этого выбора становится влияние бизнес-процессов на капитализацию активов предприятий. В качестве успешных примеров управления бизнес-процессами можно назвать корпорации IBM, Texas Instruments, SAP, Oracle и другие.

Для успешной реализации бизнес-процессов рекомендуется назначение ответственных за них

Таблица 1 – Типы и цели моделей бизнес-процессов

№	Тип модели бизнес-процесса	Цель/Назначение
1	Функциональный	Какие мероприятия выполняются, какие потоки бизнес-данных их соединяют.
2	Поведенческий	Планирование периода предпринимательской активности и порядка её осуществления, обратная связь, принятие решений, бизнес-условия и другое.
3	Организационный	Определение места и лица, осуществляющего предпринимательскую активность, механизмы коммуникации, носители информации и другое.
4	Информационный	Объекты (документы, данные, информационные продукты), производимые или задействованные в бизнес-процессе, в том числе их структуры и взаимосвязи.

Источник: собственная разработка авторов

менеджеров, имеющих следующие характеристики:

– назначенный менеджер должен быть основным ответственным лицом за свой бизнес-процесс;

– менеджеру следует иметь реальную ответственность и оставаться на постоянной должности, а не являться назначенным лишь на переходный период;

– менеджеры должны уметь проектировать процесс, измерять его производительность и нести ответственность за обучение людей, вовлеченных в этот бизнес-процесс;

– если менеджер не достаточно связан обязательствами с бизнес-процессом, существует риск отсутствия необходимого уровня его вовлечения в реализацию, поставленной задачи.

Идентификация ключевых процессов и их ролей повышает производительность организаций в условиях информационного общества. Моделирование бизнес-процессов позволяет эффективно собирать данные, визуализировать и делать их доступными для заинтересованных лиц за счет сетевых технологий.

Методы моделирования бизнес-процессов

Большинство предприятий пока не придерживается конкретного стандарта моделирования бизнес-процессов [4]. В основном методы моделирования, используемые в бизнес-мире, изначально не разрабатывались для бизнес-проектирования. Они были созданы для компьютерного программирования или инженерной среды. Однако интересно и такое направление знаний, как бизнес-интеллект (Business Intelligence – BI), которое включает в себя ряд техник для моделирования бизнес-процессов организаций.

Специалисты в области программного обеспечения в своей практике используют такие системы моделирования процессов, как диаграммы потока данных (Data Flow Diagrams – DFM), унифицированный язык моделирования (Unified Modelling Language – UML) и объектно-ориентированное проектирование. Эти инструменты направлены на визуализацию и изучение поведения данных компьютерных программ. Это важно для понимания конкретных изменений различных частей кода программы. Полученная в результате информация представляет особую ценность для ИТ-специалистов, но не всегда легко привести эти технологии в соответствие с бизнес-потребностями.

В качестве одного из существующих инструментов проектирования используется язык моделирования бизнес-процессов (Business Process Modeling Language – BPML), разработанный BPMI.org. Новым направлением стала разработка этим же поставщиком языка осуществления бизнес процессов для веб-сервисов (Business Process Execution Language for Web Services – BPEL4WS). Его можно назвать сетевым наследником языка BPML. Эти языки представляют собой XML-схему, которая позволяет отобразить бизнес-процессы с использованием XML-разметки. Таким образом, с помощью этих средств существует возможность изобразить бизнес-процессы организации на базовом уровне.

Имитационные модели – это другой подход, где бизнес-процессы могут быть представлены в виде вероятностей миллионов потенциальных исходов их реализаций (метод Монте-Карло).

Существуют платформы, которые позволяют разрабатывать ряд полезных приложений для Интернет-бизнеса и объединять различные методики моделирования бизнес-процессов между собой [7]. В качестве примера назовём платформу корпорации SAP – SAP Hana Cloud Platform.

Рассмотрим различные модели бизнес-процессов и их цели в таблице 1.

При моделировании бизнес-процессов важно выявить те цели, достижение которых внесет положительный вклад в конечный бизнес-результат [1].

Существует возможность классифицировать моделирование бизнес-процессов с несколько иным набором целей:

– содействие пониманию бизнес-процессов менеджментом предприятий;

– оказание поддержки процессу совершенствования предпринимательской активности на предприятиях;

– поддержка процесса управления информационными и сетевыми технологиями;

– управление процессами автоматизации;

– снижение неопределенности и следовательно риска принятия неверного решения.

Необходимо отметить, что различные модели по-разному проявляют себя в зависимости от контекста их применения. Они охватывают различные части модернизации предпринимательской активности. При этом моделирование бизнес-процессов различается в его отношении к стадиям жизненного цикла товара/услуги. Моделирование показывает различные стадии исследований, концепций, согласований с требованиями проектирования, реализаций и эксплуатаций бизнес-систем.

Моделирование классифицируется по различным бизнес-аспектам: бизнес-функции, решения менеджмента, процесс организации и информационная стратегия. Предприятиям необходимо поддерживать модернизацию своей предпринимательской активности с помощью моделирования возможных бизнес-процессов.

Моделирование бизнес-процессов позволяет лучше понять системы предпринимательской активности в среде Интернет-бизнеса. Модели предпринимательской активности, учитывающие различные аспекты Интернет-бизнеса, служат основой для создания компьютерных систем, используемых для поддержки успешного поведения организаций. Сам же по себе метод моделирования – это техническое направление. Однако в условиях информационного общества он быстро воспринимается и адаптируется деловым миром, где одной из ключевых потребностей становится своевременный реинжиниринг (перестройка) бизнес- и технологических процессов.

Моделирование бизнес-процессов используется для решения различных задач организаций, таких как: интеграция ERP-систем, визуализация связи бизнес-целей с фактической предпринимательской активностью и другие. Растущая же сложность и комплексный характер Интернет-бизнеса приводят к большей необходимости сосредоточения внимания на процессах предпринимательской активности.

Например, такие корпорации, как Oracle, SAP, SalesForce и Casewise Systems предоставляют специальные технические средства, направленные на моделирование бизнес-процессов. При этом продукты этих компаний подразумевают наличие определенного уровня технических знаний у конечных пользователей. Различные элементы технических систем могут быть как запатентованными, так и открытыми. Эти приложения также часто представляют собой базовые модели для организации бизнес-процессов предприятий.

Следующей эволюционной ступенью таких информационных систем, как ERP, CRM, SRM и других становится их расширение с помощью сетевых технологий. Они обновляются до уровня систем cERP (Cloud Enterprise Resource Planning – облачное управление ресурсами предприятий), cCRM (Cloud Customer Relationship Management – облачное управление взаимоотношениями с клиентами) и cSRM (Cloud Supplier Relationship Management – облачное управление взаимоотношениями с поставщиками). Эти системы позволяют централизованно просматривать необходимую для персонала информацию при помощи веб-браузера.

Также такие платформы, как SAP Hana Cloud Platform предоставляют возможность ИТ-специалистам предприятий для расширения стандартных пакетов услуг за счет создания собственных моделей бизнес-процессов непосредственно на основе их веб-разработки.

Выбор техники моделирования бизнес-процессов предприятий

Моделирование бизнес-процессов на начальной стадии заключается в консультировании с представителями различных отделов предприятий (финансового, маркетингового и других) с целью сбора необходимых данных об их активности и выработки совместной стратегии взаимодействия. Сотрудники предприятий зачастую не имеют опыта создания моделей бизнес-процессов.

Ключевым фактором выбора техники моделирования бизнес-процессов становится интуитивно понятный конечным пользователям набор символов, выражающий определенную предпринимательскую активность.

После рассмотрения имеющихся подходов к моделированию процессов предпринимательской

Символ	Значение
	Начало
	Состояние активности
	Соединитель
	Решение
	Дорожка показывает ответственное лицо за определенный процесс
	Заметка может использоваться для размещения дополнительной информации в любой части диаграммы
	Переход (Разветвление)
	Переход (Соединение)
	Конец

Рисунок 2 – Символы диаграммы активности UML [6]

активности в среде Интернет-бизнеса авторами была выбрана диаграмма активности унифицированного языка моделирования (UML).

UML является языком моделирования, который вырос из средства проектирования программного обеспечения и стал всеохватывающим стандартом для моделирования процессов. Он включает в себя различные наборы символов, являясь многоцелевым, и состоит из нескольких различных схем моделирования. Каждая из схем имеет свои сильные и слабые стороны и в основном подходит для разработки информационных приложений. UML также подходит для моделирования бизнес-процессов предприятий. Одними из составных частей UML являются диаграммы активности, которые построены из простых символов, аналогичных технологическим картам. В эту часть входят и блок-схемы.

В целом эти средства хорошо подходят для решения задач по модернизации бизнес-процессов предприятий. Рассмотрим ключевые особенности диаграмм активности UML:

– диаграммы состоят из интуитивно понятных символов;

– они подходят для усовершенствования бизнес-процессов и коммуникации;

– UML является одним из международных стандартов моделирования и признан в качестве одного из стандартов ISO.

Диаграммы активности UML очень похожи на блок-схемы. Блок-схемы же изначально использовались в качестве инструмента для разработки программного обеспечения, а далее начали применяться для отражения технологических схем за пределами области ИТ.

Рассмотрим символы диаграмм активности UML на рисунке 2.

Рисунок 3 – Модель бизнес-процесса подачи заявок на администрирование аутентичного виртуального представительства

Источник: собственная разработка авторов

Приведем пример модели бизнес-процесса с использованием диаграммы активности UML на рисунке 3.

Этот рисунок демонстрирует процесс оценки заявки претендента на рабочее место.

Совместное моделирование бизнес-процессов

Рассмотрим рекомендации для совместной работы над моделированием бизнес-процессов. Такой подход включает в себя следующие стадии:

– сбор необходимых данных непосредственно за счет консультаций со специалистами, вовлеченными в требуемую активность [3];

– использование инструментов моделирования задач;

– необходимость в специалисте в области моделирования.

Вначале подразумевается создание стартовой версии модели. Затем проводится её подробная доработка всеми участниками процесса. Это осуществляется в четыре шага:

1. Выдвигается предложение, и оно обсуждается в группе. При необходимости вносятся изменения, и затем предложение утверждается.

2. Принимаются меры для реализации предложения. Осуществляется процесс контроллинга выполнения необходимых процедур.

3. Обновленный бизнес-процесс анализируется экспертной группой.

4. Группа специалистов пересматривает и оценивает предложение и готовится к следующему циклу.

В качестве преимуществ такого кооперативного подхода необходимо назвать следующие:

– тщательное моделирование за счет более широкого участия конечных пользователей;

– облегченный процесс усвоения изменений персоналом, так как часть предложений исходит от их представителей.

Рекомендации для успешного создания модели бизнес-процесса

Рассмотрим важные характеристики, которые позволяют эффективно отразить бизнес-процесс предприятий в виде модели:

– использование простых, интуитивно понятных символов моделирования;

– привлечение специалистов, непосредственно вовлеченных в исследуемый процесс;

– исследование потребностей людей, занятых в модернизируемом бизнес-процессе;

– создание и распространение моделей в пределах организации за короткие сроки с целью улучшения общей скорости процесса модернизации;

– необходимость для малых и средних предприятий использования низко затратных методов, поскольку они не могут позволить решений с высокой стоимостью;

– использование малыми и средними предприятиями разумного моделирования бизнес-процессов для небольших изменений процесса и достижения краткосрочных выгод. В то время как крупным предприятиям зачастую выгодно использовать моделирование предпринимательской активности для крупных интеграций информационных систем.

Выводы

Существующие методы моделирования бизнес-процессов могут серьезно отличаться по времени и стоимости разработки в зависимости от решения необходимых задач. Предложенный подход к моделированию работает во взаимодействии с методикой трансфера предпринимательской активности в среду Интернет-бизнеса и использует различные сетевые технологии. Это потенциально несет с собой множество преимуществ по сравнению с существующими методологиями за счет своей гибкости в отношении к информационным технологиям.

В ходе написания статьи были решены следующие задачи:

– проанализированы бизнес-процессы в контексте успешности модернизации предпринимательской активности;

– исследованы методы моделирования бизнес-процессов;

– произведен выбор техники моделирования бизнес-процессов предприятий.

Литература

1. Holt, J. A Pragmatic Guide to Business Process Modelling / J. Holt. – London : The Chartered Institute for IT, 2010. – 246 p.

2. Jeston, J. Business Process Management / J. Jeston, J. Nelis. – New York : Routledge, 2013. – 504 p.

3. Sherry, K. Business Process Collaboration / K. Sherry. – North Charleston : Create Space Independent Publishing, 2014. – 146 p.

4. Shtub, A. ERP : The Dynamics of Supply Chain and Process Management / A. Shtub, R. Karni. – Berlin : Springer, 2009. – 281 p.

5. Spitzer, D. Transforming Performance Measurement / D. Spitzer. – New York : AMACOM, 2007. – 305 p.

6. Unified Modeling Language [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.uml.org. – Date of access: 15.02.2015.

7. Амелин, М. А. Нетократия как тенденция развития интернет-бизнеса / М. А. Амелин // Креативная экономика. – 2014. – №8. – С. 3–10.

8. Беляцкая, Т. Н. Предпринимательская активность в электронной экономике / Т. Н. Беляцкая, М. А. Амелин // Наука и Инновации. – 2014. – № 11. – С. 50–52.

Материал поступил в редакцию 03.04.2015.

Планомерность как форма реализации государственной (общенародной) собственности на средства производства

Ванькевич Александр Игнатьевич,
кандидат экономических наук, доцент
(г. Минск, Беларусь)

Реализация непосредственно общественного способа и характера соединения рабочей силы со средствами производства обусловила возможность сознательного научно обоснованного управления социальными процессами, явлениями и отношениями в обществе. Его содержанием и смыслом является совершенствование и развитие социально-экономических отношений, все более полное развертывание сущности социализма во всех сферах общественной и производственной жизни.

Implementation of the public right method and the nature of the connection of labor with the means of production has led to the possibility of a conscious scientific management of social processes, events and relationships in society. It is the content and meaning of development and improvement of socio-economic relations, more full deployment of the essence of socialism in all spheres of social and working life.

Постижение самых глубоких основ жизни общества, причин его успехов связано с использованием экономических законов. Познание и использование их сущности людьми осуществляется наиболее успешно, когда создаются условия для сознательного начала субъективного фактора в развитии производства, т. е. когда деятельность людей соответствует заранее поставленной объективной цели. Никогда в истории не была так велика сознательная роль трудящихся в общественной жизни, как при социализме. В Советской Белоруссии был реализован непосредственно общественный способ соединения рабочей силы со средствами производства, закон тождества труда и собственности, обусловивших развитие государственной (общенародной) собственности, на основе которой процесс непосредственно общественного труда выведен за границы отдельных предприятий и объединений.

На основе социалистической собственности на средства производства возникли условия для рационального углубления общественного разделения труда, для дальнейшего развития общественного характера производства. Процесс непосредственно общественного труда выведен за границы отдельных предприятий и объединений. Он охватывает все общество и проявляется в установлении планомерных связей между всеми частями производственного организма, образуемыми общественным разделением труда. Сочетание общественного характера производства с общественными формами присвоения продукта обусловливают непосредственное проявление этого характера путем подчинения производительной деятельности цели все более полного удовлетворения потребностей всего общества.

Общественная собственность становится реальностью только тогда, когда производство подчиняется общественным интересам.

Таким образом, утверждение социалистической собственности на средства производства, во-первых, приводит к расширению рамок кооперации труда и необходимости регулирования общественного производства. По образному выражению В.И. Ленина крупное социалистическое хозяйство в масштабах страны становится «одной конторой и одной фабрикой» [1, с. 101]. Во-вторых, социалистическая собственность на средства производства открывает простор для развития общественного разделения труда, для координации и целенаправленного развития всех частей социалистического хозяйства. В-третьих, реализация сущности основного экономического закона социализма диктует необходимость, что-

бы труд в масштабах общества осуществлялся не стихийно, а сознательно направлялся в интересах народа, планомерно.

В условиях общественного разделения труда, когда различные виды хозяйственной деятельности развиваются в тесной взаимосвязи, возникает необходимость пропорциональности между отдельными звеньями общественного производства. Производство может нормально функционировать лишь в том случае, если все его структурные подразделения полностью обеспечивают своей продукцией смежные звенья и сами вовремя получают требующуюся продукцию. Выполнение этого условия предполагает необходимость распределения совокупных общественных ресурсов труда и средств производства в соответствии с системой общественных потребностей. К. Маркс писал: «Общественная потребность, то есть потребительная стоимость в общественном масштабе, – вот что определяет здесь долю всего общественного рабочего времени, которая приходится на различные особые сферы производства» [2, с. 186]. Таким образом, пропорциональность характеризует степень соответствия объема и структуры общественного производства объему и структуре общественных потребностей. При этом пропорциональность характеризует такое состояние производительных сил, когда не просто взаимно удовлетворяются потребности отдельных структурных звеньев общественного производства, но и наиболее рационально, что свидетельствует об оптимальном использовании производительных сил.

Соблюдение пропорциональности является проявлением общего закона, объективной необходимости развития всякого производства, основанного на общественном разделении труда. К. Маркс писал: «...для соответствующих различным массам потребностей масс продуктов требуются различные и количественно определенные массы общественного совокупного труда. Очевидно само собой, что эта необходимость распределения общественного труда в определенных пропорциях никоим образом не может быть уничтожена определенной формой общественного производства, – измениться может лишь форма ее проявления. Законы природы вообще не могут быть уничтожены. Измениться, в зависимости от исторически различных состояний общества, может лишь форма, в которой эти законы прокладывают себе путь» [3, с. 460–461].

Для проявления объективной необходимости пропорциональности нужны определенные условия. Формы установления пропорциональности зависят от общественно экономических условий. В общественном производстве, основанном на частной собственности, пропорциональное распределение ресурсов проявляется стихийно.

При социализме стихийный характер пропорциональности сменяется планомерной формой ее осуществления. На основе общественной собственности на средства производства создаются единые формы ведения хозяйства и контроля за ним, а следовательно, и условия для сознательного поддержания пропорционального развития производства. Категории «планомерность» и «пропорциональность» не однозначны по своей сущности, содержанию, формам проявления. Пропорциональность характеризует необходимое условие развития экономической системы, распределение материальных, трудовых ресурсов в пропорциях, соответствующих экономическим потребностям общества. Ее материальной основой является общественное разделение труда, превращающее труд индивидуальных производителей в частицу общественного совокупного труда. Установление пропорциональности многовариантно, что обусловлено взаимозаменяемостью общественных потребностей и множественностью путей удовлетворения одних и тех же потребностей. Выбор варианта зависит от того, какие цели ставит общество и какими возможностями оно обладает на данном этапе. Закон пропорциональности отражает общие ее требования – необходимость распределения ресурсов в соответствии с системой потребностей. Соотношение методов установления пропорций, их динамичность и эффективность обусловлены взаимодействием экономических законов, всей их системой. Важнейшее значение в формировании пропорциональности имеет основной экономический закон способа производства.

Планомерность характеризуется как отношение по поводу необходимости и возможности сознательного регулирования социально-экономических процессов и явлений. Ее материальной основой является общественная собственность на средства производства. В этой связи она относится к специфическим категориям социализма. Наиболее общие и существенные черты планомерности и как специфического отношения, и как общественной формы развития материального производства заключены в словах В.И. Ленина о том, что «постоянная, сознательно поддерживаемая пропорциональность, действительно, означала бы планомерность» [4, с. 620]. В этом определении планомерность характеризуется, с одной стороны, как устойчивое соответствие (пропор-

циональность) в процессе общественного производства, с другой стороны, как объективная необходимость поддержания указанного соответствия. В ленинском высказывании говорится не просто о пропорциональности, а о сознательно поддерживаемой пропорциональности.

Следует отметить, что хозяйственная жизнь людей во всяком обществе осуществляется в результате сознательной их деятельности. Сознание человека не только отражает объективный мир, но и творит его. При этом в досоциалистических общественно-экономических формациях сознательная деятельность людей в масштабах общества совершалась стихийно, в условиях социализма – сознательно. Сознательное управление экономикой становится неотъемлемой частью развития, проявления планомерности путем установления пропорциональности. Пропорциональность как коренная черта планомерности выступает только тогда, когда она осуществляется в сознательной форме. Соединение пропорциональности и сознательности в процессе материального производства обусловливает возможность планомерного регулирования производства сообразно потребностям общества. При социализме впервые в истории люди включаются в сознательное переустройство общественных условий производства, складывается единая ассоциация производителей со специфическим общественным сознанием, непосредственно организующим производственный процесс.

Стихийность и сознательность – это субъективные формы объективных процессов, формы общественных связей субъективного и объективного. Основой планомерно организованной деятельности людей по-прежнему остаются материальные условия, объективные потребности развития общественного производства. Однако это уже не только объективные условия, присущие экономической жизни людей во всяком обществе, а те условия, в которых объективные экономические законы перестают господствовать над людьми как чуждая им сила и подчиняются сознательному контролю общества. «Общественные силы, подобно силам природы, действуют слепо, насильственно, разрушительно, пока мы не познали их и не считаемся с ними. Но раз мы познали их, поняли их действие, направление и влияние, то только от нас самих зависит подчинять их все более и более нашей воле и с их помощью достигать наших целей» [5, с. 290].

Являясь общеэкономическим условием развития общественного производства, пропорциональность и в условиях социализма не тождественна планомерности, но, вместе с тем, она субординируется планомерностью. Планомерность выступает необходимым средством достижения наиболее рациональной пропорциональности. Если социалистическая собственность на средства производства обусловливает цель развития общественного производства в интересах всех членов общества, то отношения планомерности, являясь всеобщей формой всенародной собственности, выражают объективную необходимость согласованного хозяйствования всех членов общества в их общих интересах. Отношения планомерности выступают в качестве способа достижения общенародного коллективизма. Соединяя всю систему отношений материального производства в целостность, планомерность в существующей системе экономических интересов должна в наибольшей мере обеспечить условия для реализации отношений общенародного коллективизма.

Планомерность как экономическая категория представляет собой сложный процесс, характеризуется богатым содержанием входящих в нее отношений. Помимо сознательного и постоянного поддержания пропорциональности она обусловливает необходимость планомерного характера проявления и использования экономических законов. Итак, категория планомерности выражает объективную необходимость сознательного целенаправленного регулирования общественного производства, согласованного хозяйствования всех членов общества в их общих интересах. Она выражает только производственные отношения, на другие же сферы общественной жизни оказывает свое воздействие в той мере, в какой они предопределяются развитием экономических отношений в целом.

Такая постановка вопроса не кажется ложной в связи с тем, что планирование распространяется и на социальные стороны жизни. Дело в том, что планомерность реализуется не только через планирование, а планирование характеризуется не только отношениями планомерности. Планомерность является объективной основой народнохозяйственного планирования. Но планирование – не только форма выражения планомерности, оно и результат сознательного использования всех экономических законов социализма.

Недопустимо отождествление планомерности и капиталистического регулирования. Элементы планомерности появляются внутри каждой кооперации труда, хотя до машинного производства она не была основной формой труда. Так как в кооперации труд многих работников непосред-

ственно объединен совместной деятельностью, требует единого управления всеми участниками совместного труда, то кооперация представляет собой планомерно организованный труд. С появлением же машинного производства кооперация становится господствующей формой хозяйствования. Критикуя положение проекта Эрфуртской программы социал-демократической партии Германии в 1891 г., что в капиталистическом производстве отсутствует планомерность, Ф. Энгельс писал: «Мне известно капиталистическое производство как общественная форма, как экономическая фаза, и частное капиталистическое производство как явление, встречающееся в том или ином виде в рамках этой фазы. Но что же представляет собой частное капиталистическое производство? – Производство, которое ведется отдельным предпринимателем; а ведь оно уже все больше и больше становится исключением. Капиталистическое производство, ведущееся акционерными обществами, это уже больше не частное производство, а производство в интересах многих объединившихся лиц. Если мы от акционерных обществ переходим к трестам, которые подчиняют себе и монополизируют целые отрасли промышленности, то тут прекращается не только частное производство, но и отсутствие планомерности» [6, с. 234]. В недрах капиталистического способа производства эта планомерность ограничена в своем качественном содержании, так как она характеризуется не как форма движения общественного производства, а как отдельные элементы категории как целостности, она распространяется только на отдельные производства, объединения, в лучшем случае на государственный сектор экономики.

В рамках коммунистического способа производства существуют различные ступени обобществления производства, а следовательно, и соответствующие ступени непосредственно общественного труда и ступени кооперации труда, которые обусловливают развитие, зрелость планомерности. При социализме, наряду с обобществленным в масштабах народного хозяйства трудом, имеется труд непосредственно необобществленный (личное подсобное хозяйство) или обобществленный лишь в масштабах кооперативных предприятий. Соответственно ступеням обобществления производства соответствуют различные ступени кооперации труда. В условиях социализма кооперация охватывает только производство общенародного и колхозно-кооперативного производства. Важно отметить, что сохранение при социализме товарных отношений хотя и не изменяет непосредственно общественного характера социалистического производства, но накладывает определенный отпечаток на планомерное развитие.

Категории пропорциональности и планомерности выражают основную причинно-следственную связь закона планомерности. Они являются основными, субстанциональными категориями этого закона. Пропорциональность характеризует количественное состояние экономики, количественное условие ее функционирования, в этой связи она отражает определенный уровень, степень условий, обеспечивающих проявление закона планомерности.

Как объективно необходимое количественное состояние экономики пропорциональность является причиной проявления закона планомерности, его внутренним моментом, тогда как определенное качественное состояние, уровень пропорциональности – его следствием. Высшим проявлением степени пропорциональности выступает планомерность. Каждый экономический закон имеет предмет своего управления и механизм осуществления этого управления, а следовательно, содержание и форму проявления. Применительно к закону планомерного развития его содержанием является пропорциональность, а формой проявления этого содержания – планомерность. По мере развития общественного разделения, специализации и кооперации производства усложняется система экономических пропорций, в то время как степень оптимизации их имеет постоянную тенденцию к отставанию. В этом проявляется неантагонистическое противоречие между содержанием и формой, разрешение которого происходит в процессе постоянного поддержания и оптимизации пропорций.

Социалистическое общество сознательно устанавливает общественную необходимость всех конкретных видов труда, качество и характер взаимосвязей всех отдельных видов труда, обеспечивая тем самым прямое их включение в систему общественного производства. Переход от труда непосредственно обобществленного к труду непосредственно общественному осуществляется посредством закона планомерности. Суть этого перехода состоит в распределении труда ассоциированных производителей, происходящего в специфически общественной форме. Таким образом, противоречие между непосредственно обобществленным и непосредственно общественным трудом является глубинным (основным) противоречием планомерности. Оно, в свою очередь, отражается через систему производных противо-

речий: между полезным эффектом продукта труда и затратами труда на их производство, между индивидуальным и общественно необходимым трудом.

Закон планомерного развития выражает объективную необходимость планомерной организации всего народного хозяйства, совокупность постоянных, устойчивых связей в общественном производстве между структурой затрат общественного труда, с одной стороны, и структурой общественных потребностей, с другой, соответствие распределения труда (трудовых, материальных и финансовых ресурсов) между различными отраслями экономики совокупным общественным потребностям. Это объективный экономический закон, и нарушение его требований приводит к нарушению экономических связей между отраслями и предприятиями, замедлению темпов роста производства. Формой его использования является планирование. В связи с тем, что в народнохозяйственных планах отражается развитие социалистической собственности, распределительных отношений, преодоление различий между физическим и умственным трудом, то осуществление планомерности обусловливает развитие производственных отношений и отражает связи закона планомерного развития со всеми другими экономическими законами. При социализме сущность экономических законов проявляется через планомерно организованную деятельность людей. Так, например, высшая цель социалистического производства – наиболее полное удовлетворение материальных и культурных потребностей и всестороннее развитие личности – осуществляется планомерно. Достижение этой цели предполагает необходимость учета внутренних связей и зависимостей в экономике, характеризующихся другими экономическими законами, требует совершенствования пропорций в общественном производстве. Например, совершенствование управления экономикой на современном этапе предусматривает существенные изменения пропорций общественного производства: правильное соотношение между доходами населения и товарной массой и ее стоимостью, между наличием кадров и потребностью в них со стороны народного хозяйства и др. Установление экономических пропорций обусловлено экономическими и политическими условиями на данном этапе развития, зависит от достигнутого уровня развития производительных сил, наличия материальных, трудовых и денежных ресурсов, состояния внутренней и внешней обстановки.

Закон планомерности выражает не просто сбалансированность всех частей общественного производства, а сознательное поддержание оптимальной пропорциональности, не пассивное приспособление к тенденциям развития производительных сил, а активное сознательное формирование направлений этого развития с учетом новых потребностей. Чтобы их удовлетворить, необходимо организовать различные виды производства, т.е. иметь определенную структуру экономики.

Осуществление закона планомерного развития в условиях социализма невозможно без учета требований закона стоимости, стоимостных категорий, т.к. это может привести к нарушению принципа экономического стимулирования. И хотя развитие производства, рост благосостояния трудящихся осуществляются с использованием товарно-денежной формы, однако осуществление цели производства возможно при планомерной связи производства и потребления в обществе. В современном производстве с его возросшими масштабами перемещения масс продуктов труда роль и значение планомерности возрастают, и она должна неуклонно развиваться.

Производству, основанному на общественной собственности, соответствует ассоциированный труд, результатом которого является непосредственно общественный продукт, форма которого соответствует планомерно развивающемуся производству. Планомерность выступает как форма организации общественного труда и как форма разрешения противоречия между общественным и частным трудом. Через планомерность происходит реализация государственной собственности, выражение ее экономической определенности как общенародной собственности.

Рассматривая планомерный характер развития социалистического общественного производства, вместе с тем нужно отметить, что планомерный контроль из единого центра над производством не может быть всеохватывающим. Объективной основой планомерности является непосредственно общественный характер социалистического производства, а адекватным ей механизмом – непосредственные связи, показатели.

Использование непосредственных связей и показателей предполагает разработку научно обоснованных норм потребления, учет в натуральных измерителях материальных и трудовых ресурсов, затрат труда на каждый продукт. Общественный контроль над экономическими процессами посредством стоимостных категорий, т. е. контроль за движением денежной формы

общественного продукта, имеет приближенный характер, т. к. величину стоимости невозможно запланировать заранее. Из этого вовсе не следует делать вывод, что товарно-денежные отношения при социализме изжили себя. Осуществление полной планомерности предполагает проведение ряда социально-экономических и технических мер и такой уровень обобществления производства, при котором была бы исключена экономическая обособленность. Конкретной формой планомерности является народнохозяйственное планирование. В планах рассчитываются необходимые пропорции развития общественного производства.

Реализация экономических законов находится под влиянием не только объективных причин – изменения способа производства, но и политической и социальной организации общества. В этой связи форма и степень использования закона планомерного развития выбираются людьми, однако не следует забывать то особенное, что присуще данному закону, соответствуют ли вводимые формы хозяйствования этому закону. Возможность планомерного развития общественного производства заключается в господствующих отношениях общенародной собственности. В условиях допущения к экономической жизни частной собственности планомерное развитие общественного производства как всего целого невозможно. Планомерное развитие является экономическим законом социализма, выражает такую важную особенность социалистической экономики, какой выступает ее единство, целостность.

В социалистическом хозяйствовании планомерность и товарно-денежные отношения не выступали как антиподы по отношению друг к другу и перед социалистическим обществом не стояла дилемма: план или рынок, не было плана без рынка и рынка без плана. Отказ от планового руководства производством, расширение товарных отношений, усиление стихийных сил нашли свое завершение в концепции «рыночной экономики» и отрицании общенародной собственности, экономической основы социально-экономической политики государства для трудящихся.

В этих условиях возрастает роль государства, во-первых, как экономического центра страны, во-вторых, в осуществлении присвоения средств и результатов производства трудящимися, ассоциированными в масштабе общества, т. е. закона тождества труда и собственности. Оба эти положения обусловливают укрепление общенародной собственности на средства производства, возможность ее реализации в планомерном развитии общественных отношений и эффективность экономической политики государства.

Литература

1. Ленин, В. И. Государство и революция / В. И. Ленин // Полн. собр. соч.: в 55 т. – 5-е изд. – М., 1962. – Т. 33. – с. 1–120.

2. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. – Т. 3. Кн. III: Процесс капиталистического производства, взятый в целом / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч.: в 50 т. – 2-е изд. – М., 1962. – Т. 25, ч. 2. – С. 3–486.

3. Маркс, К. Людвигу Кугельману, 11 июля 1868 г. / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч.: в 50 т. – 2-е изд. – М., 1960. – Т. 32. – С. 460–462.

4. Ленин, В. И. Развитие капитализма в России / В. И. Ленин // Полн. собр. соч.: в 55 т. – 5-е изд. – М., 1958. – Т. 3. – С. 1–609.

5. Энгельс, Ф. Анти-Дюринг. Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом / Ф. Энгельс, К. Маркс // Соч.: в 50 т. – 2-е изд. – М., 1961. – Т. 20. – С. 5–338.

6. Маркс, К. К критике проекта социал-демократической программы 1891 г. / к. Маркс, Ф. Энгельс // Соч.: в 50 т. – 2-е изд. – М., 1962. – Т. 22. – С. 227–243.

Материал поступил в редакцию 21.05.2015.

Методологические основы управления

Ванькевич Александр Игнатьевич,
кандидат экономических наук, доцент
(г. Минск, Беларусь)

Рассматривается обусловленность содержания, цели и принципов управления способом и характером соединения рабочей силы со средствами производства.

Considered conditionality content, objectives and principles of management method and the nature of the connection of labor with the means of production.

Материальное производство, распределение и потребление произведенных продуктов невозможно без определенной его организации, установления в нем функций человека, т. е управления этим процессом. В непосредственном производстве происходит соединение вещественного и личного факторов производства, персонифицирующих хозяина средств производства и работника, собственника своих способностей к труду. При смене общественно-экономических формаций, политической и экономической ситуации в стране изменяются и совершенствуются методы, формы и техника управления. Эти сложные социальные процессы всегда обусловлены способом и характером соединения рабочей силы со средствами производства.

Общеметодологический смысл способа и характера соединения рабочей силы со средствами производства в общественных отношениях определил К. Маркс: «Непосредственное отношение собственников условия производства к непосредственным производителям – отношение, всякая данная форма которой каждый раз естественно соответствует определенной ступени развития способа труда, а потому и общественной производительной силе последнего, – вот в чем мы всегда раскрываем самую глубокую тайну, скрытую основу всего общественного строя, а следовательно, и политической формы отношений суверенитета и зависимости, короче, всякой данной специфической формы государства» [1].

Непосредственное соединение рабочей силы со средствами производства – это не беспорядочное их нагромождение и хаотичное скопление. Рабочая сила реально существует в личности рабочего, ее функционирование представляет собой целостный организм, члены которого тесно связаны между собой, они определенным образом организованы, обладают относительной устойчивостью. Средства производства всегда принимают особый социальных характер, отражают не только активное отношение человека к природе, но выступают как материальный носитель производственных отношений. В способе соединения рабочей силы со средствами производства заключено внутреннее противоречие между потребностями индивидов и теми условиями, которые может обеспечить общество для их реализации с помощью располагаемых ими средств производства.

Разрешение этого противоречия проявляется в тенденции единства труда и собственности и осуществляется в диалектическом соотношении возможности и действительности ступеней становления и развития способа и характера соединения рабочей силы со средствами производства. В первобытном обществе отношения субъективных и объективных факторов производства, труд и собственность совпадали, потому что условия производства выступали как природные условия существования производителя. Переход от первобытной собственности к частной произошел в результате разделения труда и отчуждения работника от условий и результатов труда.

При капитализме основной формой соединения рабочей силы со средствами производства, специфической формой их общности является товар. Способ соединения рабочей силы со средствами производства опосредствуется продажей рабочей силы капиталисту. В товарном обмене между рабочим и капиталистом созданный рабочим продукт выступает как собственность капиталиста – «как собственность капиталиста…, который посредством права наследования и т. д. получает существование, независимое от бренности отдельных капиталистов, – признается

законом» [2, с. 459–460]. Исторический процесс способа и характера соединения рабочей силы со средствами производства при капитализме обусловил особенности капиталистического управления производством: мануфактурой, фабрикой управлял сам собственник, в условиях крупного машинного производства функция управления обособляется от капиталиста-собственника, на стадии монополистического капитализма сформировался институт профессиональных организаторов производства – менеджеров. На двух последних стадиях возникли элементы научного управления производством.

Объективная тенденция современного технического прогресса проявляется, во-первых, в повышении требований к общеобразовательной и профессиональной подготовке работников, во-вторых, в существенном возрастании роли человека во всех сферах трудовой деятельности и новых требований людей в обеспечении соответствующих их положению условий труда, быта и отдыха.

Эксплуатация как форма присвоения результатов чужого труда собственниками средств производства, основанная на личной зависимости людей, известна с древности. Первым и единственным в истории эксплуататорским классом, господство которого основано не на личной зависимости, а на экономическом принуждении, является буржуазия. На смену очевидной форме эксплуатации пришла скрытая форма подчинения работника собственнику средств производства. В этой связи возникли различные институты по разработке форм, способов экономического принуждения работника к труду. Так, согласно распространенной на Западе социальной теории – менеджеризма, разрешение социальных и экономических противоречий капитализма в современных условиях возможно путем использования науки об управлении. В этой связи разрабатываются и внедряются различные системы, способы создания на предприятиях «делового партнерства». Носителями творческой силы выступают менеджеры, которые призваны обеспечить активное участие рабочих и инженеров в улучшении организации управления производством с целью получения высокой прибыли. Менеджеры принадлежат к элите современного западного общества.

Общность технико-технологических основ прогрессивного общественного развития порождает одинаковые для капитализма и социализма требования к рабочей силе. Но коренная противоположность социальных условий общественной формы, в которой протекает развитие этих социально-экономических систем, создает различные возможности их реализации.

Общенародная форма собственности на средства производства обусловливает ликвидацию антагонизма между организаторами и подчиненными, ставит всех трудящихся в равное положение по отношению к средствам производства, порождает отношения коллективизма, товарищеского сотрудничества и взаимопомощи. Функция управления общественным производством становится функцией государственных органов.

Социалистическое управление производством начинается в условиях, когда нет готовых форм социалистического хозяйства. Это движение по неизвестному пути развития, осложняемому отсутствием крупного машинного производства.

Белорусская промышленность представляла массу мелких частных предприятий. Согласно Всероссийской промышленной переписи 1918 г., из 773 предприятий были: 543 предприятия, на которых работали от 5 до 30 рабочих, 121 предприятие с численностью рабочих от 31 до 100, 37 предприятий, на которых работали от 101 до 500 рабочих, и 10 предприятий с численностью рабочих от 501 и более (на 62 предприятиях не указана численность рабочих) [3]. Из 773 предприятий работали полностью только 134, частично – 165, бездействовали 113 (нет сведений о работе 61 предприятия) [3].

Созданию органов управления, его всестороннему проявлению общественной природы препятствовало разорение промышленности в годы войны. О разрушительных последствиях оккупации в годы войны говорилось в одном из отчетов Совета народного хозяйства Белоруссии: «Бесконечное количество эвакуаций, смена политической власти и связанные с ними реквизиции и грабежи довели как промышленность, так и сельское хозяйство до крайней степени обнищания… Разбито, разрушено, вывезено – этими словами может быть охарактеризовано наше положение» [4, с. 16].

Важнейшим экономическим мероприятием, положившим начало созданию новых принципов управления, организации труда, был рабочий контроль над производством и распределением. Революционное вмешательство пролетариата в организацию производства зародилось стихийно еще до Октябрьской революции как мера борьбы с разрухой и голодом, порожденными империалистической войной. «Не чье бы то ни было нетерпение…, не… пропаганда, а объективные условия… – вот что, – писал В.И. Ленин, – вы-

нуждает переход к контролю за производством и распределением, за банками, фабриками и пр.» [5, с. 121].

Рабочие устанавливали охрану заводского имущества, вмешивались в распределение выпускаемой продукции, контролировали наем и увольнение рабочих и служащих. Препятствуя закрытию предприятий, незаконному увольнению рабочих, регулируя в известных пределах заработную плату, рабочий контроль способствовал сохранению ядра рабочего класса. Контроль проводился через фабрично-заводские комитеты, советы рабочих депутатов и специальные органы контроля.

Обобщая опыт участия рабочих в управлении производством и учитывая роль широких масс в осуществлении социалистических преобразований в промышленности, Советское правительство 14 ноября 1917 г. приняло закон о рабочем контроле, на основе которого изменилась его природа. Он проводился как средство социалистических преобразований. В его компетенцию входила вся хозяйственно-финансовая деятельность предприятия, а также вопросы приема и увольнения рабочих, оплата их труда. Органы рабочего контроля несли одинаковую с владельцем предприятия ответственность перед государством за строжайший порядок, дисциплину, охрану имущества и работу предприятий.

Рабочий контроль развязал инициативу трудящихся, явился для них практической школой управления. Более высокой формой организации производства стало создание органов управления промышленностью и необходимость научной организации труда. Исследуя процесс производства капитала, К. Маркс показал объективную необходимость управления, «которое устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения всего производственного организма в отличие от движения его самостоятельных органов. Отдельный скрипач сам управляет собой, оркестр нуждается в дирижере» [6, с. 342].

Процесс становления общества в условиях коренных социально-экономических изменений всегда характеризуется проявлением несвойственных рождающемуся новому общественному строю явлений, случайностей как выражения начального этапа происходящих изменений. В этой связи сложившиеся неблагоприятные условия промышленной отсталости дополнились не только отсутствием специалистов-управленцев, но и дефицитом достаточно образованных людей, необходимых для управления экономикой. Этому способствовали соотношение и расстановка в обществе политических сил, что нашло свое выражение, например, в составе Совета народных комиссаров БССР в 1921 г.

Особенностью создания системы управления производством было то, что этот процесс характеризовался становлением впервые в мире социалистического способа и характера соединения рабочей силы со средствами производства и адекватного ему закона тождества труда и собственности, обусловливающих единство коренных экономических интересов участников производства, отсутствие антагонистических противоречий между ними. Перед представителями управления стояла задача осуществления впервые в мире согласованной кооперационной планомерной деятельности общественного производства, разработки научно обоснованных принципов организации управления отдельным предприятием и народным хозяйством в целом.

Основы науки управления социалистическим производством разработаны В.И. Лениным. Они отражают объективные потребности развития современного крупного производства. Важнейшими принципами хозяйствования В.И. Ленин считал единство политического и хозяйственного руководства, принципы первенства политики над экономикой, принцип научной обоснованности управления. Это значит, что без правильного подхода к делу нельзя решать производственные задачи.

В.И. Ленин создал учение о демократическом централизме в хозяйственной жизни, показал, что его необходимость обусловлена общественной собственностью на средства производства, единством цели и действий, братским сотрудничеством, общностью интересов народа. В этой связи демократический централизм должен сочетать два начала – централизованное руководство хозяйственной жизни сверху, со стороны государства, и широкую самостоятельность предприятий, простор для инициативы, творчества трудящихся масс. Преувеличение же одного начала и пренебрежение другим является грубым искажением демократического централизма. Осуществление принципа демократического централизма в руководстве народным хозяйством, в планировании и управлении отнюдь не означает руководство им путем административных распоряжений, приказов сверху и механического исполнения этих приказов на местах предприятиями. По мере строительства социализма конкретные формы

Таблица 1 – Состав СНК БССР по состоянию на 17 марта 1921 г. [7]

Фамилия, имя и отчество	Возраст	Образование	Социальное положение	Национальность	Год вступления в партию	Был ли в других партиях	Когда избран на данную должность	Примечание
Червяков А.Г.	30	Среднее	Интеллигенция	Белорус	1917 г.	Нет	17.12.1921	Дата 17.12.1921 – первое заседание Пленума ЦИК 3-го состава, на котором был утвержден Совет народных комиссаров
Игнатовский В.М.	41	Высшее	Интеллигенция	Белорус	1920 г.	С. р.	Дек. 1920 г.	
Адамайтис И.А.	25	Среднее	Интеллигенция	Литовец	1918 г.	С. п. Литвы	17.12.1921	
Миленький М.Э.	35	Домашнее	Рабочий	Еврей	1918 г.	Искра	Февр. 1921 г.	
Сенкевич А.И.	38	Высшее	Интеллигенция	Белорус	1919 г.	Америк. СДП		
Славинский А.С.	32	Низшее	Рабочий	Поляк	1917 г.	РСДРП(б)	8.02.1921	
Гридюшко И.Л.	41	Низшее	П/т. рабочий	Белорус	1918 г.	Нет	17.12.1921	
Карпешин А.С.	29	Начальное	Рабочий	Русский	1917 г.	РСДРП	1.12.1921	
Талунтис С.Я.	33	Среднее	Рабочий	Литовец	1919 г.	Нет	17.12.1921	
Гетнер А.Х.	35	Среднее	Крестьянин	Литвин	1904 г.	РСДРП(б)	3.12.1921	
Румалов А.Ф.	33	Домашнее	Рабочий	Еврей	1920 г.	БУНД	17.12.1921	
Ольский Я.К.	23	Среднее	Интеллигенция	Поляк	1917 г.	С.П.С.М.	17.12.1921	
Марьясин М.А.	39	Домашнее	Интеллигенция	Еврей	1920 г.	БУНД	17.12.1921	
Стокольский М.Л.	33	Среднее	Интеллигенция	Поляк	1918 г.	С.О.К.	17.12.1921	
Куница-Альберт К.	29	Среднее	Интеллигенция	Еврей	1919 г.	Нет	Март 1921 г.	
Ленский О.В.	53	Высшее	Интеллигенция	Еврей		БУНД	Июль 1921 г.	
Шкубер М.И.		Высшее	Интеллигенция	Русский		Беспарт.	Дек. 1921 г.	

реализации принципа демократического централизма изменялись; на разных этапах по-разному складывалось соотношение между степенью централизации планового руководства и хозяйственно-оперативной самостоятельностью предприятий.

В настоящее время в литературе об управлении не упоминают о демократическом централизме, но его элементы используют, например, то, что азбучной истиной теории управления является неотделимость власти и ответственности.

В произведениях В.И. Ленина созданы основы научной теории социалистического планирования народного хозяйства, которая входит в политическую экономию социализма, а в развернутом виде составляет специальную экономическую науку «Планирование народного хозяйства». Ленинская теория социалистического планирования обосновывает идею о том, что государственный план не есть гадание о будущем, а имеет директивный характер (обязательный для исполнения), является заданием, направленным на достижение поставленной цели, обязательным к выполнению.

В.И. Ленин обосновал необходимость применения двух форм планирования народного хозяйства – текущего, рассчитанного на год и более короткие сроки, и перспективного, рассчитанного на длительное время, и необходимость их сочетания. Он был инициатором, идейным руководителем и вдохновителем разработки первого в мире перспективного плана восстановления и развития народного хозяйства Советской страны на базе электрификации (ГОЭЛРО плана), который рассчитывался на 10–15 лет и предусматривал значительное по тем временам развитие производительных сил страны. В.И. Ленину принадлежит заслуга обоснования широкого использования

рынка, товарно-денежных отношений, необходимости работы предприятий на основе хозяйственного расчета. Он учил хозяйничать экономно, добиваться наибольшей экономии ресурсов.

В.И. Ленин выдвинул и обосновал идею о необходимости практицизма (делового подхода) к подбору людей и установления их ответственности за выполненную работу. «Главное, – писал В.И. Ленин А.Д. Цюрупе, – по-моему, перенести центр тяжести с писания декретов и приказов (глупим мы тут до идиотства) на выбор людей и проверку исполнения. В этом гвоздь… Все у нас потонули в паршивом бюрократическом болоте "ведомств". Большой авторитет, ум, рука нужны для повседневной борьбы с этим» [8, с. 368–369].

В первые годы Советской власти было много сделано для внедрения научной организации труда (НОТ) в работу предприятий и учреждений. Были созданы Центральный институт труда, ряд республиканских и областных институтов труда, выходило несколько специальных журналов, издавалась литература по НОТ. Много было сделано в области НОТ и в годы выполнения пятилетних планов. Одной из главных задач социалистического соревнования всегда было широкое распространение передового опыта новаторов производства.

Крупные сдвиги в развитии производительных сил, осуществление развернутой программы культурно-бытовых преобразований привели к существенным изменениям в классовом составе населения. В годы индустриализации выросли собственные промышленные кадры. Количество рабочих в государственной цензовой промышленности с 1 июля 1928 г. по 1 июля 1934 г. увеличилось более чем в 2,5 раза [9]. По состоянию на 1 января 1934 г. из 119,2 тыс. человек, занятых в промышленности Белоруссии, 6,5 тыс. были инженерно-техническими работниками (СССР в цифрах. М., 1935. С. 179), в то время как в промышленности, подведомственной Совету народного хозяйства БССР, в 1921 г. работало лишь 64 специалиста с высшим и средним специальным образованием [10]. Государственная промышленность Белоруссии, начав свой путь с низкого уровня развития, будучи крайне дезорганизованной и разоренной, успешно преодолела трудности и добилась в короткий срок невиданных успехов.

Принципы управления, разработанные В.И. Лениным, выражают основное содержание и направленность научной и практической деятельности по управлению социалистическим обществом. В этом значении они используются в странах, строящих социалистическое общество. Ленинские основы науки управления нашли распространение и в капиталистических государствах. В настоящее время использование планирования хозяйственной деятельности на частных предприятиях и как формы государственного управления обществом, производством является твердо установившейся нормой в подавляющем большинстве капиталистических стран. Более того, западные ученые создали теорию планового капитализма. Согласно буржуазной теории конвергенции будущее общество (увековеченный капитализм) заимствует от социализма научные методы управления обществом и экономическое планирование. Такая современная действительность.

Актуальность приоритета методологии управления объясняется не только возможностью определения эффективных форм, способов решения производственных проблем. Суть в том, что во все времена взаимоотношения хозяев средств производства и непосредственных работников не сходят с повестки общественной жизни.

Острота и формы противоречия способа соединения рабочей силы со средствами производства на различных этапах его развития выражаются по-разному в зависимости от специфики рабочей силы и средств производства, а также от тех социально-экономических условий, в которых осуществляется их взаимодействие.

В современных условиях все государства, независимо от социально-экономического строя, осуществляют решение проблемы оптимизации условий соединения рабочей силы со средствами производства, выражающееся в разрешении противоречия между личностью и социальными институтами. Пути и условия преодоления этого противоречия различны.

Сегодня становится все более очевидным, что негативные стороны нашей жизни связаны с недостатками в организации управления общественными процессами, что методы управления должны охватывать практически все стороны жизни общества. Самым радикальным способом лечения экономики являются совершенствование системы управления всех уровней и превращение труда из поденного в свободный, движимый интересами, соответствующими экономическим законам, и сознательной дисциплиной.

Выводы

Методологической основой системы управления обществом, производством выступают

способ и характер соединения рабочей силы со средствами производства, сущность которых выражается общим экономическим законом собственности о ее соответствии уровню и характеру развития рабочей силы и средств производства в способе их соединения. Это общее положение о взаимодействии собственников средств производства, с одной стороны, с другой – рабочей силы. Прогрессивное развитие средств производства и рабочей силы отражается соответственно в производственных отношениях между собственниками факторов производства. Эти изменения обусловливают усиление тенденции единства труда и собственности и формирование специфических экономических законов собственности, сущность которой состоит в том, что в капиталистическом производстве «труд выступает как отрицаемая собственность или собственность – как отрицание чуждости чужого труда», в социалистическом производстве – «закон тождества труда и собственности» [2, с. 459–460]. Каждый из этих законов в свою очередь определяет «главного» собственника, которым всегда выступает собственник средств производства, именно он является хозяином производства. В капиталистическом обществе – это капиталист, в социалистическом – общество. В соответствии со специфическими законами собственности осуществляются содержание, формы и методы организации системы управления обществом и производством.

Литература

1. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. – Т. 3. – Кн. III : Процесс капиталистического производства, взятый в целом / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч.: в 50 т. – 2-е изд. – М., 1962. – Т. 25. – Ч. 2. – С. 354.

2. Маркс, К. Производство, потребление, распределение, обмен (обращение) / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч.: в 50 т. – 2-е изд. – М., 1968. – Т. 46. – Ч. 1. – С. 17–480.

3. Статистические сведения о промышленных предприятиях и личные карточки рабочих по Всероссийской промышленной и профессиональной переписи 1918 г. // Российский государственный архив экономики (РГАЭ). – Ф. 1562. Оп. 5. Д. 314, 320, 404, 496–500, 585, 598, 611, 634, 786, 800, 826–836, 838, 839, 895, 898, 905, 912, 920, 942, 943, 1104, 1106, 1151, 1153, 1157.

4. Национальный архив Республики Беларусь (НАРБ). – Ф. 63. Оп. 1. Д. 6. Л. 16.

5. Ленин, В. И. Как запугивают народ капиталисты? / В. И. Ленин // Полн. собр. соч.: в 55 т. – 5-е изд. – М., 1962. – Т. 32. – С. 120–122.

6. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. – Т 1. – Кн. I: Процесс производства капитала / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч.: в 50 т. – 2-е изд. – М., 1961. – Т. 23. – С. 43–784.

7. Национальный архив Республики Беларусь (НАРБ). – Ф. 6. Оп. 1. Д. 2. Л. 1А.

8. Ленин, В. И. О перестройке работы СНК, СТО и Малого СНК / В. И. Ленин // Полн. собр. соч.: в 55 т. – 5-е изд. – М., 1964. – Т. 44. – С. 364–370.

9. Национальный архив Республики Беларусь (НАРБ). – Ф. 265. Оп. 1. Д. 3589. Л. 90.

10. РГАЭ. – Ф. 3429. Оп. 88. Л. 6.

Материал поступил в редакцию 25.03.2015.

Эволюция показателей благосостояния общества и прогресса в социально-экономическом развитии

Васильева Светлана Ивановна,
кандидат социологических наук, доцент,
проректор по учебной работе и управлению качеством
Волгоградского института бизнеса
(г. Волгоград, Россия)

Леденёва Марина Викторовна,
доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры экономической теории и управления
Волжского гуманитарного института (филиала)
Волгоградского государственного университета
(г. Волжский, Россия)

В статье проанализирована эволюция показателей благосостояния общества и прогресса в социально-экономическом развитии, начиная с XVII в. по настоящее время, выявлены их преимущества и недостатки. Особое внимание уделено разработкам современных российских ученых. Сделан вывод о том, что показатель ВВП в среднесрочном и долгосрочном периоде требует сопряженных социальных и экологических индикаторов устойчивости.

The article analyzes the evolution of the indicators of social welfare and progress in social and economic development, since the XVII century. It identifies their advantages and disadvantages. Particular attention is paid to development of modern Russian scientists. The authors conclude that the rate of GDP in the medium- and long term requires a conjugate of social and environmental sustainability indicators.

Введение

Экономический рост любой страны, региона преследует цель улучшения благосостояния проживающего на его территории населения, т.е. повышение его обеспеченности материальными и нематериальными благами, необходимыми для безопасного и комфортного существования.

В процессе эволюции экономической мысли осуществлялась разработка показателей благосостояния общества и прогресса в социально-экономическом развитии. Каждый этап исторического развития мирового сообщества вносит те или иные изменения в состав этих показателей. При этом на каждом этапе использовался особый, ведущий критериальный показатель.

1. Национальное богатство: традиционная и альтернативная методика оценки

Первоначально, до появления концепции добавленной стоимости, в XVII–XVIII вв. ведущим показателем благосостояния общества был объем национального богатства. Исчисление национального богатства было впервые произведено английским экономистом У. Петти в 1664 году. В стоимостных оценках XIX вв. категория богатства представлялась в подавляющей части материальными активами, имеющими рыночную цену. В современной трактовке природные ресурсы являются неотъемлемой частью национального богатства как условие постоянной непрерывности воспроизводственного процесса. Соответственно, статистика национального богатства строится как статистика накопленного богатства и статистика природных ресурсов и использует методы прямого счета, опирающиеся на данные инвентаризаций, бухгалтерскую и статистическую отчетность.

С появлением в 1960-х гг. концепций человеческого капитала последний стал трактоваться

Таблица 1 – Группы стран по уровню неосязаемого капитала на душу населения, 2000 г. [7, с. 84 – 85]

Величина неосязаемого капитала на душу населения, тыс. долл.	Страны
< 500	Швейцария
400–500	Австрия, Германия, Дания, США, Франция, Швеция
300–400	Бельгия–Люксембург, Великобритания, Нидерланды, Италия, Финляндия, Япония
200–300	Австралия, Греция, Израиль, Ирландия, Испания, Канада, Норвегия
150–200	Новая Зеландия, Португалия, Сингапур
100–150	Аргентина, Барбадос, Республика Корея
75–100	Антигуа и Барбуда, Сейшельские острова, Уругвай
50–75	Бразилия, Венгрия, Сент-Киттс и Невис, Чили
25–50	Белиз, Ботсвана, Гренада, Доминика, Кабо-Верде, Колумбия, Коста-Рика, Латвия, Маврикий, Мексика, Намибия, Панама, Парагвай, Перу, Сальвадор, Сент-Винсент, Сент-Люсия, Суринам, Тунис, Турция, Фиджи, Эстония, ЮАР, Ямайка
10–25	Албания, Болгария, Боливия, Гватемала, Грузия, Доминиканская республика, Египет, Иордания, Кот д'Ивуар, Лесото, Малайзия, Марокко, Румыния, Свазиленд, Тайланд, Тринидад и Тобаго, Филиппины, Шри-Ланка, Эквадор
0–10	Бангладеш, Бенин, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутан, Венесуэла, Гаити, Гайана, Гамбия, Гана, Гвинея-Биссау, Гондурас, Замбия, Зимбабве, Индия, Индонезия, Иран, Камерун, Кения, Китай, Коморские острова, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мозамбик, Молдова, Непал, Нигер, Никарагуа, Пакистан, Российская Федерация, Руанда, Сенегал, Того, Чад, Эфиопия
< 0	Алжир, Габон, Конго, Нигерия, Сирия

как неотъемлемая часть национального богатства (в его расширенной трактовке[1]). Активизировались исследования по оценке человеческого капитала. При оценке человеческого капитала получили распространение два подхода – затратный и доходный. С одной стороны, величина человеческого капитала определяется результатом накопления инвестиций в развитие человека на всех стадиях его жизненного цикла. С другой стороны, определение величины человеческого капитала исходит из метода капитализации дохода, который является вознаграждением человеческих усилий по реализации полученных знаний и профессиональных навыков.

В конце 1990-х гг. группой специалистов Всемирного банка (А. Кант, К. Гамильтон, Дж. Диксон, М. Клеменс) в экспериментальном порядке была разработана альтернативная методика анализа структуры национального богатства, в основе которой лежит трактовка национального богатства как совокупности трех составляющих: природного капитала, произведенного капитала и человеческих ресурсов. В более поздних исследованиях (К. Болт, К. Гамильтон, А. Маркандья, С. Педрозо-Галинато, Дж. Рута, М. Саид Ордоубади, П. Сильва, Л. Таджибаева) термин «человеческие ресурсы» был заменен термином «неосязаемый капитал».

Метод Всемирного банка был ориентирован на проведение межстрановых сравнений, поэтому его авторы были вынуждены сделать ряд серьезных упрощений. Произведенные активы были оценены традиционным образом, методом инвентаризации на основе стоимостной оценки исходного запаса активов, их износа и инвестиций. Для оценки природных ресурсов и неосязаемого капитала использовался доходный метод.

Неосязаемый капитал оценивался авторами «по остаточному принципу»: из общего объема ЧНД вычитался ЧНД, произведенный за счет природных ресурсов, после чего рассчитывалась текущая стоимость «нересурсного» ЧНД за среднее число лет производительной жизни населения (ожидаемая продолжительность жизни на первый год жизни минус средний возраст населения). Из полученного в результате продукта, который может произвести население, вычиталась сумма активов и земли. Смешение различных ме-

[1] В силу объективных трудностей оценки человеческого капитала при статистических расчетах, как правило, применяется узкая трактовка национального богатства.

тодик оценки частей национального богатства является одним из вынужденных недостатков подхода Всемирного банка, хотя в рамках СНС оно допускается. Кроме того, в неосязаемый капитал включены чистые иностранные финансовые активы, которые страна получает или выплачивает, а также ошибки и пропуски в оценке природного и произведенного капиталов.

По результатам экспериментальных оценок накопленного в мире неосязаемого, природного и произведенного капиталов 118 стран мира по состянию на 2000 г. мировое национальное богатство крайне неравномерно распределено между странами (табл. 1).

Значение произведенного, природного и неосязаемого капитала в национальном богатстве развитых и развивающихся стран серьезно отличается. В наиболее развитых странах мира удельный вес неосязаемого капитала особенно велик, в то время как природный капитал составляет лишь 0–3% величины их национального богатства. Вместе с тем, М.В. Леденёвой с помощью корреляционно-регрессионного анализа было доказано, что величина неосязаемого капитала, рассчитанного по методике Всемирного банка, отражает возможности страны выступать реципиентом в международном обмене результатами и факторами производства. Эти возможности определяются не только человеческим капиталом (высокий уровень его развития – необходимое, но недостаточное условие), но и структурой экспорта страны, долей в нем сырьевых товаров [9].

2. Показатели общественного продукта и их модификация

В 1930-ые гг. начались работы по измерению ежегодного объема национального производства (С. Кузнец). В 1940–50-е гг. в ведущих капиталистических странах сформировалась система национальных счетов (СНС). Первый международный стандарт СНС был подготовлен в ООН в 1952 г. и затем неоднократно пересматривался. С этого времени главным индикатором национальной экономики, надолго занявшим центральное место в экономической статистике, стал показатель общественного продукта. До 1993 г. основным макроэкономическим показателем государства считался ВНП (в стандарте СНС 1993 г. переименован в ВНД). Однако позже было признано, что показателем, более точно отражающим состояние экономики страны, является динамика ВВП.

Однако ВВП и ВНД в силу своей ограниченности не могут являться надежными показателями результативности экономического развития национальной экономики, так как:

– не охватывают ряд параметров благосостояния, которые не учитываются при расчете общественного продукта, например, состояние и развитие человеческого капитала;

– не показывают равномерность распределения экономических благ среди населения[2];

– не учитывают ущерб, наносимый производством окружающей среде и здоровью населения;

– не включают в себя ряд видов деятельности, которые увеличивают благосостояние нации: неоплачиваемую работу, выполняемую в домашнем хозяйстве или на общественных началах, а также производство в теневой экономике;

– придают равное значение как полезным, так и вредным для общества товарам, не учитывая в то же время ценность, которую имеет для человека свободное время.

Несмотря на перечисленные недостатки, показатели ВВП и ВНД пока остаются основными измерителями результатов экономической деятельности и применяются также для оценки экономического благосостояния народа.

Однако во второй половине XX в. развернулся поиск альтернативного показателя измерения благосостояния общества и прогресса в социально-экономическом развитии, который был бы лишен недостатков ВВП/ВНД. В 1970-е гг. во всем мире наблюдалось резкое обострение экологических проблем, что вызвало к жизни концепции устойчивого развития. Возникло понимание того, что формально добиться прироста ВВП можно, экономя средства на восстановление окружающей природной среды, ускоренно расходуя воспроизводимые природные ресурсы или применяя «грязные» технологии. Однако такое развитие не будет устойчивым; в перспективе оно приведет не к увеличению, а к снижению благосостояния общества. Таким образом, парадигма развития переместилась в сторону уравновешенного роста, который учитывает социальные цели и придает им такое же значение, как и экономической эффективности.

В последние десятилетия экономистами были разработаны различные показатели изменения социально-экономических систем, увязанные с целями устойчивого развития, в частности: индикатор скорректированных (чистых) сбережений, индекс устойчивого экономического благосостоя-

[2] Опыт показывает, что ВВП может расти рекордными темпами, а уровень жизни основной массы граждан – снижаться. Так, индонезийского диктатора Сухарто свергли после пятнадцати лет роста ВВП страны.

ния, «зеленый» ВВП, индикатор подлинного прогресса и др.

Впервые использование ВВП/ВНД было поставлено под сомнение американскими учеными У. Нордхаусом и Дж. Тобином в 1973 году [21]. Исследователи разработали в качестве дополнения к ВВП/ВНД обобщающий показатель «чистое экономическое благосостояние» (далее – ЧЭБ), который характеризует качество и уровень жизни населения в целом. Данный показатель представляет собой величину скорректированного ВВП, получаемую вычитанием из него стоимостной оценки факторов, снижающих уровень благосостояния (рост уровня заболеваемости, смертности, преступности, повышение степени загрязнения окружающей среды, негативные последствия урбанизации и пр.) и учета недекларированных и нерыночных доходов (например, общественно полезные товары и услуги, произведенные в теневой экономике, стоимостная оценка работ по дому), а также оценку досуга (количество свободного времени для повышения уровня образования, воспитания детей, самосовершенствования).

Дальнейшее развитие данного подхода привело к созданию в 1989 г. Г. Дейли, Дж. Коббом и К. Коббом [18, 19] индекса устойчивого экономического благосостояния (на душу населения) (ИУЭБ), который определяется посредством дополнения ВВП/ВНД товарами и услугами теневой экономики (той ее части, которая не носит деструктивного характера); работой на дому, осуществляемой самостоятельно, увеличением времени на досуг и вычитанием расходов на устранение последствий загрязнения окружающей среды. Кроме того, учитывается изменение в распределении дохода. Рассчитанный для Великобритании с 1950 по 1990 годы ИУЭБ показывает, что «устойчивое экономическое благосостояние» (на душу населения) поднялось лишь на 3%, несмотря на 230%-ное увеличение ВНД на душу населения. ИУЭБ максимально увеличился к середине 1970-х годов и затем резко упал [11].

ИУЭБ стал прототипом разработанного в конце 1990-х гг. американскими учеными из «Редифайнинг прогресс Груп» (К. Кобб, Г.С. Гудмэн, М. Вакернагель) индекса подлинного прогресса (далее – ИПП). Отличительной особенностью данного показателя является использование значительного количества (26) экономических, экологических и социальных индикаторов и попытка количественно оценить такие процессы, как издержки загрязнения окружающей среды, исчерпание невоспроизводимых ресурсов, разрушение озонового слоя, потери сельскохозяйственных земель, лесов; цену свободного времени, стоимость домашней работы и родительской опеки, волонтерской работы, услуги магистралей и улиц, издержки преступности и др. Однако пока данный показатель, как и ЧЭБ, не получил широкого распространения в мировой практике.

Специалистами Всемирного банка (З. Шализи, К. Чомитц, К. Эйген-Зуччи, Г. Эскланд, С. Гош, К. Кессидес, Л. Лайкар и Р. Шнайдер) принцип устойчивого развития был сформулирован как «управление капиталом в интересах сохранения и преумножения человеческих возможностей» [22], при этом в понятие «капитал» включался воспроизводимый, природный и человеческий капитал. При устойчивом развитии общества сумма этих трех видов капитала должна, по крайней мере, не уменьшаться. Для этого национальные инвестиции во все виды капитала должны превышать его суммарный износ. В качестве интегрального индикатора устойчивого развития аналитиками Всемирного банка был разработан индикатор скорректированных чистых (истинных) сбережений (1). Данный показатель отражает реальную скорость накопления национальных сбережений с учетом истощения природных ресурсов и ущерба от загрязнения окружающей среды и выражается в процентах к ВНД.

$$СЧС = ВНС - ПОК + РО - ИЭ - ИМР - ЧИЛ - УДУ - УВТЧ, \quad (1)$$

где:

ВНС – валовые национальные сбережения, определяемые как разность между ВНД и конечным потреблением плюс чистые текущие трансферты;

ПОК – потребление основного капитала в размере издержек замещения капитала, использованного в процессе производства;

РО – расходы на образование – государственные текущие оперативные расходы на образование, включая выплаты заработной платы и исключая капитальные вложения в здания;

ИЭ – истощение энергии – оценивается через произведение удельной ресурсной ренты на физическое количество добытых энергоносителей, включая сырую нефть, природный газ и уголь;

ИМР – истощение минеральных ресурсов, определяемое как произведение удельной ресурсной ренты на физическое количество добытых минеральных ресурсов, которые включают бокситы, медь, железо, свинец, никель, фосфаты, олово, золото, серебро и цинк;

ЧИЛ – чистое истощение лесов, рассчитывается как произведение ресурсной ренты на пре-

вышение объема рубок древесины-кругляка над естественным приростом. Если прирост превышает рубку, то показатель равен нулю;

УДУ – ущерб от диоксида углерода (CO_2), оценивается как произведение количества тонн углерода в выбросах на удельный ущерб на одну тонну углерода, принятый 20 долл. США;

УВТЧ – расходы по снижению риска смертности, приписываемого воздействию выброса твердых частиц (тонким взвешенным частицам диаметром менее 10 мкм, способным проникать далеко вглубь дыхательных путей и причинять вред здоровью).

При определении величины СЧС все составляющие формулы (1) выражаются в процентах от ВНД, в результате чего достигается межстрановая и динамическая сопоставимость СЧС и их отдельных составляющих, а также ясная интерпретация агрегированного показателя.

В настоящее время показатель СЧС широко используется Всемирным Банком в качестве индикатора экономического развития и рассчитывается для более чем двухсот стран мира. Расчеты по отдельным странам показали огромное расхождение традиционных экономических показателей и социально-экологически скорректированных. Так, для России в 2000 г. рост ВВП составил 10%, тогда как СЧС были отрицательными (-1,2%) [23].

В 2004 г. власти Китая ввели в обращение термин «зеленый» ВВП – это ВВП за вычетом затрат на восстановление природной среды. Первый отчет о «зеленом» ВВП за 2004 г. был опубликован в сентябре 2006 года. Согласно отчету, финансовые потери, связанные с загрязнением окружающей среды, составили 512 млрд. юаней, или 66 млрд. долл., что составило более 3% объема национальной экономики. Расчет «зеленого» ВВП Китая завершился в 2007 г., когда стало понятно, что экономический рост с учетом воздействия на окружающую среду оказался ниже политически приемлемого уровня [17].

Все индикаторы, увязанные с целями устойчивого развития, не лишены определенных недостатков. В большей или меньшей степени принимая во внимание ущерб, нанесенный окружающей среде (например, в концепции СЧС ущерб понимается весьма ограниченно), они не учитывают вовсе («зеленый» ВВП) или учитывают не полностью изменение человеческого капитала. Так, СЧС, ИЧЭБ и ИПП включают лишь расходы на образование, но не содержат расходов на здравоохранение. Между тем, состояние здоровья населения является одним из важнейших факторов развития человеческого капитала, определяя работоспособность, творческий потенциал и в конечном счете продолжительность жизни. Кроме того, данные показатели не дают сведений о результативности вложений в человеческий капитал (например, если существенная часть выпускников вузов не приступает к работе по специальности, то расходы на получение ими высшего образования не приносят ожидаемой отдачи).

3. Индикаторы уровня экономического развития, уровня и качества жизни

С распространением показателей общественного продукта все большую популярность получали понятия «уровень экономического развития», «уровень жизни» и «качество жизни».

Обобщающее понятие «уровень экономического развития» описывает состояние национального хозяйства страны (группы стран) в определенный исторический момент и характеризующееся несколькими группами показателей: 1) производство ВВП/ВНД на душу населения; 2) отраслевая структура производства; доля, объем и темпы развития прогрессивных отраслей национального хозяйства; 3) уровень занятости населения; 4) уровень использования природных ресурсов; 5) организация и эффективность общественного производства (уровень производительности труда, специализация и концентрация, качество продукции).

Термин «уровень жизни» впервые был введен Организацией Объединенных Наций (Положения Всеобщей декларации прав человека, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г., статья 25) [10, с. 25]. Уровень жизни определяется условиями существования человека в сфере потребления и измеряется через социально-экономические показатели общего благосостояния людей. Эти показатели включают доходы, потребление, жилищные условия, услуги образования, здравоохранения и т.д.

Середина 1950-х гг. ознаменовалась ростом интереса общественности к качеству жизни. Этот период времени характеризуется усилением позиций движения за права человека и укреплением соответствующих международных и национальных институтов, а также провозглашением новых гуманистических приоритетов [10, с. 25]. Качество жизни – совокупность показателей общего благосостояния людей, характеризующих

уровень материального потребления (уровень жизни), а также потребление непосредственно не оплачиваемых благ [16, с. 118]. Это собирательное понятие, обозначающее количественный уровень и разнообразие тех материальных и духовных потребностей, которые способен удовлетворить человек в условиях определенного общества [7, с. 363]. Для измерения качества жизни помимо объективных статистических показателей используются субъективные оценки соответствия этих параметров потребностям людей. Субъективно оцениваются, в частности, такие элементы качества жизни, как содержание труда и досуга, удовлетворение потребностей в самоутверждении, в творчестве, в общественно-политической жизни, тип внутрисемейных отношений и отношений с друзьями, ощущаемая степень развитости демократии и т.д. Таким образом, качество жизни – это объективно-субъективная характеристика условий существования человека, которая зависит от потребностей самого человека и его субъективных представлений и оценок своей жизни [2, с. 34]. Программные улучшения качества жизни рассматриваются как социальный проект, направленный на увеличение возможностей людей решать свои проблемы, добиваться личного успеха и индивидуального счастья [16, с. 118].

Категория «качество жизни» не имеет общепризнанной формализованной структуры и стандартного набора индикаторов. Приоритеты зависят от потребностей людей, тесно связанных с уровнем развития стран и регионов [16, с. 118]. Вместе с тем, перечни показателей во многом совпадают.

В рамках международных исследований качества жизни населения были предложены различные подходы и индикаторы его оценки. Так, в 1990 г. группой экономистов во главе с пакистанцем Махбубом-уль-Хаком был разработан индекс развития человеческого потенциала (ИЧРП), с 2013 г. – индекс человеческого развития (ИЧР). Это интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории. Данный индекс получил широкое признание в мире. Он достаточно простой и не охватывает многих аспектов благосостояния, в то же время наблюдается взаимосвязь показателей, используемых при построении индекса (например, чем выше ВВП, тем больше доступа к качественному образованию и медицине).

Рейтинг стран мира по ИЧР публикуется с 1990 г. С 2008 г. первенство в нем держит Норвегия. Россия в 2014 г. заняла 57-е место в рейтинге, опустившись на две позиции по сравнению с 2013 г. В целом, на показатели России негативно влияют социальное неравенство, экологические проблемы, а также низкая продолжительность жизни [12].

ИЧР широко используется также для целей сопоставлений человеческого потенциала регионов внутри страны, в том числе в России. При этом он может быть несколько модифицирован. Так, при построении американского ИЧР, используемого для сопоставления уровня человеческого развития по штатам США, для оценки уровня образования и квалификации используется индекс образования, рассчитываемый по формуле (2):

$$ИО = \frac{2}{3} \cdot ИДО + \frac{1}{3} \cdot ИОНО, \qquad (2)$$

где:

ИО – индекс образования;

ИДО – индекс достижений в области образования, показывает долю лиц, получивших документ об образовании, равноценный аттестату об окончании средней школы в возрасте 25 лет и старше;

ИОНО – индекс охвата населения образованием, показывает совокупную долю учащихся в численности соответствующей возрастной группы населения (6т – 24 года).

Различные веса в составляющих ИО (⅔ ИДО и ⅓ ИОНО) обусловлены необходимостью «отразить относительную простоту поступления учеников в школу в сравнении с получением студентами более значимой ступени образования, знаменующейся присуждением степени» [20].

Специалистами компании Economist Intelligent Unit был разработан индекс качества жизни населения. Индекс рассчитывается на основе девяти факторов:

1. Материальное благополучие (рассчитываемое исходя из размера ВВП на душу населения по паритету покупательной способности в долл. США).

2. Здоровье (ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет).

3. Политическая стабильность и безопасность (на основе соответствующих рейтингов).

4. Семейная жизнь (на основе показателя разводимости на 1000 населения строится индекс в диапазоне от 1 (самый низкий) до 5 (самый высокий).

5. Общественная жизнь (строится индекс в диапазоне от 0 до 1 на основе данных о посещении церкви или членства в профсоюзах).

6. Климат и география (географическая широта для проведения различий между теплым и холодным климатом).

7. Гарантии предоставления рабочих мест (уровень безработицы в %).

8. Политические свободы (данные об индексах политических и гражданских свобод, диапазон от 1 (полное обеспечение прав и свобод) до 7 (значительные ограничения)).

9. Гендерное равенство (соотношение между средними доходами мужчин и женщин).

Согласно рейтингу стран, построенному на основе данного индекса, среди 80 стран мира, входящих в данное исследование, Россия в 2013 году находится на 72 месте (со значением в 5,31), располагаясь рядом с такими странами, как Азербайджан (5,60), Индонезия (5,54), а также Сирия (5,29) и Казахстан (5,20). Первые же три места занимают Швейцария (8,22), Австралия (8,12) и Норвегия (8,09) [13].

Транснациональной консалтинговой группой Mercer Human Resource Consulting ежегодно рассчитывается индекс качества жизни в городах мира. Его результаты используются в целях планирования и оценки качества жизни в регионах мира международными компаниями и государственными ведомствами. Рейтинг городов мира по качеству жизни населения строится по 420 городам на основе 39 факторов, сгруппированных в 10 категорий: политическая и социальная среда; экономическая среда; социально-культурная среда; здравоохранение и санитария; образование и обучение; коммунальные услуги и транспорт; отдых и развлечения; товары народного потребления; жилье и инфраструктура; природная среда и климат [6].

В 2006 г. британским исследовательским центром New Economic Foundation был разработан комбинированный показатель «всемирный индекс счастья». Он измеряет достижения стран мира и отдельных регионов с точки зрения их способности обеспечить своим жителям счастливую жизнь. Индекс рассчитывается как субъективная удовлетворенность жизнью людьми, умноженная на ожидаемую продолжительность жизни и деленная на так называемый «экологический след». Под последним понимается мера воздействия человека на среду обитания, которая позволяет рассчитать размеры прилегающей территории, необходимой для производства потребляемых нами ресурсов и хранения отходов.

Разница между межстрановыми и внутристрановыми подходами к оценке качества жизни населения состоит в количестве блоков индикаторов, характеризующих его. Внутристрановые оценки характеризуются значительной детализацией изучаемых параметров [13].

В условиях российских реалий сложность оценки качества жизни населения определяется неоднородностью территорий, входящих в государство. В условиях экспортно-ориентированной сырьевой экономики различный природно-ресурсный потенциал в значительной степени предопределяет уровень развития отдельных регионов, тем самым внося коррективы в качество жизни населения данных регионов. Дополняющим фактором выступает неоднородность регионов по своим социально-демографическим, национальным, культурным и иным признакам, предопределенная историческими особенностями [13]. Важной проблемой является дефицит местных бюджетов и их дотационность, что порождает проблему снижения уровня жизни населения и качества человеческих ресурсов местного сообщества [4, с. 142]. Игнорирование данных факторов при оценке качества жизни снижает её информативность. В связи с этим представляется необходимой разработка и применение методологии индикативного мониторинга качества жизни населения, которая позволит определить уровень качества жизни в регионе и степень его межрегиональной дифференциации и выявить приоритетные направления по преодолению межрегионального неравенства. Такая исследовательская работа уже проводится (см., например, [14], [15]).

4. Разработки российских ученых

Исследовательская работа по поиску критериального показателя благосостояния общества и прогресса в социально-экономическом развитии активно ведется и российскими учеными. Так, Д.Г. Давыдянц считает конечным показателем развития общества среднюю продолжительность жизни населения [5, с. 100] (этой же точки зрения придерживается и О.А. Арин [1]): любая социально-экономическая система призвана в конечном итоге воспроизводить рост продолжительности жизни человека. Критерий социально-экономической эффективности на макроуровне сформулирован Д.Г. Давыдянцом как увеличение продолжительности жизни человека на основе улучшения качества жизни; в качестве макропоказателя социально-экономической эффективности им предложен показатель «Продолжительность жизни – ВВП душ», который представляет собой произведение средней продолжительности жизни человека и ВВП на душу населения [5, с. 98–99]. Данный показатель отражает итоговую

количественную оценку соответствия продолжительности жизни качеству жизни в социально-экономической системе.

М.В. Леденёва предлагает в качестве критериального показателя социально-экономической эффективности прирост национального богатства, оценку которого следует проводить по следующим направлениям:

– прирост произведенного национального богатства (основные средства, результаты НИОКР, запасы, ценности, включая золотовалютные резервы);

– прирост человеческого капитала в количественном (прирост численности населения) и качественном (изменение состояния здоровья и уровня образования, т.е. рост биофизического и квалификационно-образовательного капитала) аспектах;

– прирост природных ресурсов в количественном (прирост количества природных ресурсов) и качественном (изменение качества окружающей природной среды) аспектах [8, с. 11].

Предложенный М.В. Леденёвой показатель прироста национального богатства по своему экономическому смыслу наиболее близок к СЧС и использует аналогичный подход для расчета ряда элементов (например, ущерба, нанесенного окружающей среде). Однако в концепции СЧС используются ВНС в процентах от ВВП, поэтому расчет СЧС менее трудоемок; прирост национального богатства более детально оценивает изменение природных ресурсов и, в особенности, человеческого капитала.

По расчетам М.В. Леденёвой за 2005–2010 гг. прирост национального богатства РФ составил 13,7%. В то же время отрицательный прирост продемонстрировал человеческий капитал, в развитии которого наблюдались наряду с положительными (увеличение охвата населения образованием, рост ожидаемой продолжительности жизни при рождении, сокращение младенческой смертности) серьезные отрицательные тенденции (сокращение численности населения и рост заболеваемости) [8, с. 17].

Группой исследователей МГУ им. М.В. Ломоносова разработан интегральный индекс устойчивости (ИИУ), включающий в себя 12 индикаторов – по четыре экономических, социальных и экологических. При расчете индекса все индикаторы получили равный вес, поскольку недостаточно обоснованы общепризнанные приоритеты при ранжировании экономических, социальных и экологических проблем. Согласно расчетам авторов для России за 2000–2012 гг., ИИУ был ниже ВВП на несколько процентных пунктов, за исключением 2009 г., что во многом связано с улучшением экологических показателей в период экономического спада [3].

Выводы

Таким образом, в ходе развития экономической науки шла эволюция показателей благосостояния общества и прогресса в социально-экономическом развитии, отражая хозяйственный, социальный, экологический и иной прогресс общества. В последние десятилетия было разработано большое количество синтетических индикаторов благосостояния общества, многие из которых получили распространение в практике межстранового и межрегионального макроэкономического анализа и рейтингования. Несмотря на объективные недостатки, ВВП и ВНД остаются основными измерителями результатов экономической деятельности, а существующие на данный момент индикаторы, альтернативные ВВП, в той или иной мере опираются на показатели общественного продукта. Следует отметить, что ВВП в качестве основного показателя вполне адекватен для целей краткосрочного развития; вместе с тем, он требует сопряженных индикаторов, дополнительно отражающих важные аспекты устойчивости (социальные и экологические) на среднесрочный период; проблематично использовать его в качестве основного долгосрочного показателя устойчивости. Однако работу по совершенствованию ведущего показателя благосостояния общества и прогресса в социально-экономическом развитии необходимо продолжать.

Литература

1. Арин, О. А. Царская Россия : мифы и реальность (конец XIX – начало XX веков) / А. О. Арин. – М.: Линор, 1999. – 64 с.

2. Беляева, Л. А. Уровень и качество жизни : проблемы измерения и интерпретации // Социологические исследования. – 2009. – № 1. – С. 33-42.

3. Бобылев, С. Н. Вызовы кризиса [Электронный ресурс] : как измерять устойчивость развития? / С. Н. Бобылев, Н. В. Зубаревич, С. В. Соловьева. – Режим доступа: http://institutiones.com/general/2532-vyzovy-krizisa.html. – Дата доступа: 13.06.2015.

4. Васильева, С. И. Роль местного самоуправления в развитии человеческого потенциала / С. И. Васильева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2012. – № 4(21). – С. 142–147.

5. Давыдянц, Д. Е. Оценка качества жизни человека / Д. Е. Давыдянц // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – № 1. – С. 98–101.

6. Исследование Mercer [Электронный ресурс] : Рейтинг качества жизни в городах мира 2011 года / Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: http://gtmarket.ru/news/state/2011/11/30/3748. – Дата доступа: 13.06.2015.

7. Леденёва, М. В. Накопление и перераспределение национальных богатств в условиях глобализации / М. В. Леденёва. – Волгоград : ВолГУ, 2012. – 412 с.

8. Леденёва, М. В. Прирост национального богатства как альтернатива валовому внутреннему продукту / М. В. Леденёва // Экономический анализ : теория и практика. – 2012. – № 21 (276). – С. 10–18.

9. Леденёва, М. В. Сущность и факторы неосязаемого капитала (по исследованиям Всемирного банка) // Финансы и кредит. – 2010. – № 25. – С. 42–53.

10. Морозова, Н. И. Диалектическая взаимосвязь категорий «уровень жизни» и «качество жизни» в динамике благосостояния общества / Н. И. Морозова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2(12). – С. 24–28.

11. Мэйо, Э. Болезни роста [Электронный ресурс]? Индекс устойчивого экономического благосостояния для Соединенного Королевства 1950–1990 годы / Э. Мэйо, А. Мак-Джилливрей ; пер. С. Куратова. – Режим доступа: http://www.greensalvation.org/old/Russian/Publish/03_rus/03_09.htm. – Дата доступа: 13.06.2015.

12. Программа развития ООН [Электронный ресурс] : Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году // Центр гуманитарных технологий. – 24.07.2014. – Режим доступа: http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843. – Дата доступа: 13.06.2015.

13. Россошанский, А. И. Оценка качества жизни населения [Электронный ресурс] : обзор методологических подходов / А. И. Россошанский // Молодой ученый. – 2013. – № 11. – С. 440–445. – Режим доступа: http://www.moluch.ru/archive/58/8095. – Дата доступа: 13.06.2015.

14. Слепнева, Л. Р. Мониторинг качества жизни населения и формирование региональной социальной политики [Электронный ресурс] / Л. Р. Слепнева, С. Н. Аюшева. - Режим доступа: http://www.e-rej.ru/Articles/2006/Slepneva_Ayusheva.pdf. – Дата доступа: 13.06.2015.

15. Социальный атлас российских регионов [Электронный ресурс]. Интегральные индексы. Индекс качества жизни / Независимый институт социальной политики. – Режим доступа: http://atlas.socpol.ru/indexes/index_life.shtml#rating4_2. – Дата доступа: 13.06.2015.

16. Шамрай, Л. В. Качество жизни и производительность труда : взаимозависимые или параллельные категории? // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 2(5). – С. 117–122.

17. Шаповалов, А. Тайна зеленого ВВП [Электронный ресурс] / А. Шаповалов // Коммерсант-Власть. – 2010. – 26 апр.. – Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/1357612?ThemeID=149. – Дата доступа: 13.06.2015.

18. Daly, H. For the Common Good : Redirecting the Economy toward Community, the Environment, and a Sustainable Future. / H. Daly, J. Cobb. – Boston : Beacon Press, 1994. – 534 p.

19. Cobb, C., Cobb, J. The Green National Product: a Proposed Index of Sustainable Economic Welfare. – New York: University Press of America, 1994. – 343 p.

20. Lewis, K. Methodological notes for a century apart [Electronic resource] : new measures of well-being for US racial and ethnic groups / K. Lewis, S. Burd-Sharps. – Launched, April 28, 2010. – P. 3. – Mode of access: http://www.measureofamerica.org/acenturyapart. – Date of access: 13.06.2015.

21. Nordhaus, William D. Is Growth Obsolete? Amenities and Disamenities of Economic Growth / William D. Nordhaus, James Tobin // Cowles Foundation Peper 398. – P. 509–532.

22. World Development Report 2003 [Electronic resource]. Sustainable Development in a Dynamic World : Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life / World Bank. – Mode of access: http://www.dynamicsustainabledevelopment.org/ showsection.php?file=chapter 2b1.htm. – Date of access: 13.06.2015.

23. World Environment Indicators [Electronic resource] / World Bank. – Mode of access: http://go.worldbank.org/NOPWD8OQA0. – Date of access: 13.06.2015.

Материал поступил в редакцию 13.07.2015.

Критический анализ теории конкурентоспособности М. Портера

Корзик Павел Михайлович,
соискатель кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Статья рассматривает ключевые особенности теории конкурентоспособности национальной экономики М. Портера. На основании поэлементного анализа базовых компонентов, а также построения графической модели, демонстрирующей общую логику изучаемого подхода, сделан вывод о в целом неудовлетворительных качествах данной теории. В развитие полученных результатов сформулированы требования к универсальной теории конкурентоспособности национальной экономики.

The article investigates the key features of M. Porter's competitiveness theory. Based on the item by item analysis of the major building blocks and taking into account the graphical model of the general logic of the Porter's approach, the conclusion about the low quality of the theory under the consideration was made. Additionally the requirements to the universal theory of national competitiveness are suggested.

Интерес к конкурентоспособности сегодня крайне высок со стороны научного сообщества, бизнеса и государства, однако в современной экономической науке отношение к данной концепции можно охарактеризовать как настороженное. Порою, например, в утверждённом постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка № 895/15 от 10.10.2013 г. плане совместных действий Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка по структурному реформированию и повышению конкурентоспособности экономики Республики Беларусь даже определение конкурентоспособности отсутствует, хотя со всей очевидностью оно должно быть в документе [3]. Вместе с тем, зарубежный опыт демонстрирует, что успешные национальные программы по повышению конкурентоспособности, во-первых, носят долгосрочный характер, во-вторых, всегда начинаются с определения конкурентоспособности, в-третьих, имеют прочную теоретическую основу [7].

Эволюцию теорий национальной конкурентоспособности можно проследить, начиная с меркантилизма, в рамках которого предполагалось, что государства конкурируют друг с другом, а международная торговля является игрой с нулевой суммой [8, с. 1]. П. Кругман считал понятие конкурентоспособности бессмысленным на макроуровне. В своей знаменитой статье он писал, что страны не конкурируют друг с другом, для национальной экономики даже выгодно экономическое развитие других государств – это потенциальные рынки сбыта, а также источники более дешёвых и качественных товаров [12, с. 30–35]. Оппоненты призывали П. Кругмана не зацикливаться на производительности, различать конкурентные и сравнительные преимущества, а также признать возможность существования на практике случаев, когда международная торговля может быть игрой с нулевой суммой (например, между странами со схожим уровнем развития) [8, с. 21–22].

Разрешить накопившиеся к 1990-м гг. противоречия в области конкурентоспособности была призвана теория «конкурентного ромба» М. Портера. На сегодняшний день данный подход является наиболее широко распространённым и часто применяемым. Статьи и аналитические материалы отечественных экономистов (например, [6], [5], [4]), методики построения мировых рейтингов конкурентоспособности ([9], [21]), даже «Научный прогноз экономического развития Республики Беларусь до 2030 года» ([2, с. 82]) – все эти работы в той или иной степени используют идеи М. Портера.

Принимая во внимание необходимость выработки эффективных мер по повышению национальной конкурентоспособности в условиях экономического кризиса и учитывая факт доми-

нирования теории М. Портера среди ей подобных в современной экономической науке, целью настоящего исследования является критическое переосмысление разработанной М. Портером теории конкурентоспособности с тем, чтобы выяснить, в какой степени она пригодна для принятия решений в области экономической политики, а также сформулировать требования к универсальной теории национальной конкурентоспособности.

В отличие от существующих работ схожей тематики, в настоящей статье, помимо критического анализа ключевых предпосылок и компонентов предложенного М. Портером подхода, предпринята попытка синтезировать воедино разрозненные элементы обсуждаемой теории, что позволило обнаружить в ней формальные логические противоречия.

Анализ следует начать с исходных посылок обсуждаемой теории – определения того, что лежит в основе конкурентного развития стран и что является его конечной целью. М. Портер выделяет две движущие силы, которые объясняют поведение государств в конкурентной борьбе: географическую близость и состояние конкурентной угрозы [22, с. 94]. Конкурентное давление побуждает к активным действиям, направленным вначале на выживание, а затем на доминирование в экономической сфере, причем, менее благоприятные начальные условия повышают шансы страны на победу в конкурентной борьбе, а более компактное географическое расположение интенсифицирует соперничество [18, с. 14].

Национальные экономики являются целеполагающими системами, однако, к сожалению, рассмотрение конечных целей конкурентной борьбы находится за рамками внимания М. Портера. Необходимость конкуренции в его теории постулируется, однако непонятно, должны ли страны стремиться к безоговорочному господству на рынке и бесконечному наращиванию благосостояния своих граждан или же возможно определить некий «достаточный» уровень конкурентоспособности.

Проблема оптимального уровня конкурентного развития тесно связана с выделением стадий конкурентного развития [16]. Существует ряд вопросов, на которые обсуждаемая теория не может дать внятных ответов. Во-первых, реально ли добиться чёткого определения границ каждой из стадий, чтобы иметь возможность строить непересекающиеся выборки для эмпирической проверки теории? Во-вторых, следует ли считать исключениями из общего правила высоко конкурентные страны-экспортеры сырьевых ресурсов, находящиеся на факторной стадии развития, однако обеспечивающие очевидно высокий уровень благосостояния своего населения? В-третьих, возможны ли бифуркации в линейном развитии, «перепрыгивание» одной или двух стадий?

Важным элементом подхода М. Портера является отождествление национальных экономик с компаниями в том, что касается конкурентной борьбы. При этом механизм, который бы объяснял генезис конкурентных преимуществ на микроуровне и их последующую трансляцию на макроуровень в масштабе национальной экономики, автором теории не описывается [10, с. 542]. Подобная наивная экстраполяция законов функционирования микрорынков на макро-рынок, а также рассмотрение ситуации конкуренции на мировом рынке как игры с нулевой суммой, когда успех одного игрока достигается исключительно за счет неудачи остальных, идет в разрез с современными представлениями о мировой торговле и процессах глобализации [13].

Ещё одним сомнительным элементом обсуждаемого подхода является отождествление понятий «производительность» и «конкурентоспособность» [16, с. 22]. Термин «производительность (фактора)» у М. Портера наполняется избыточным, несвойственным ему содержанием [10, с. 541]. Фактически имеет место замена понятия конкурентоспособности рассмотрением производительности, и, таким образом, акцент делается исключительно на экономических аспектах благосостояния – всё это сужает смысловое наполнение понятия «конкурентоспособность», так как не учитывает, например, социальные факторы и состояние окружающей среды [11, с. 117]. Изучение производительности различных факторов активно используется в анализе конкурентоспособности организациями системы ООН, однако при этом, в отличие от подхода М. Портера, большое значение уделяется эконометрическому анализу и эмпирической верификации [1, с. 20].

Центральным компонентом теории конкурентоспособности М. Портера является так называемый «конкурентный ромб». Как показало время и практика, эта модель не лишена ряда недостатков:

1. Во-первых, предложенный конструкт не является теорией в классическом смысле, которая бы давала инструменты для построения обоснованных предположений касательно факторов и индикаторов конкурентоспособности стран [13, с. 17].

2. Во-вторых, теория международной торговли Хекшера-Олина, лежащая в основе модели «конкурентного ромба», не совсем удачно опи-

Рисунок 1 – Логическая структура теории национальной конкурентоспособности М. Портера
Источник: собственная разработка на основании [18], [15], [16], [17]

сывает динамику потоков торговли в условиях реального рынка ввиду упрощений, которые она допускает при анализе [13, с. 18].

3. В-третьих, обсуждаемая модель не является принципиально новой, во многом копирует классические подходы. Три из четырех элементов ромба: факторные условия, родственные и поддерживающие отрасли, условия спроса, – в том или ином виде присутствуют во многих подходах, разработанных экономистами до М. Портера [13, с. 18].

4. В-четвертых, отдельной критики заслуживает такой элемент ромба, как стратегия и конкуренция [13, с. 19]. Стратегия выделена в качестве отдельного фактора, предположительно, оказывающего влияние на уровень конкурентоспособности. Вместе с тем, в рамках концепции эффективного рынка не удаётся выявить в деятельности компаний уникальные модели поведения, которые бы приводили к существенным изменениям уровня конкурентоспособности и при этом не определялись бы рыночными переменными [13, с. 20].

Отдельно следует заострить внимание на проблеме мультиколлинеарности объясняющих переменных и обратимости причинно-следственных связей (эндогенности объясняющих переменных) в модели «конкурентного ромба» [10, с. 542]. Сам М. Портер признает: «…В такой среде причинно-следственные отношения между детерминантами становятся размытыми» [17, с. 172].

Дополнительной проблемой является неверное толкование роли прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и их воздействия на национальную экономику. В обсуждаемой теории признается положительное значение только исходящих потоков ПИИ [20, с. 60]. Акцент на роли домашней базы в создании национальных конкурентных преимуществ, а также игнорирование роли зарубежных аффилированных структур и импорта значительно снижают практическую ценность рассматриваемого подхода, особенно в свете текущих тенденций развития мирового рынка.

Внутренние противоречия теории конкурентоспособности национальной экономики М. Портера можно выявить, рассмотрев ее графическую модель:

На графической модели на рисунке 1 отражены структура и связи между элементами, составляющими суть подхода М. Портера, что даёт возможность проверить его теорию на наличие внутренних логических противоречий.

Основным недостатком теории М. Портера с точки зрения логики является попытка совместить несколько по отдельности непротиворечивых экономических моделей. Так, по Портеру, уровень производительности национальной экономики зависит от шести факторов: внутренних инвестиций, величин экспорта и импорта, входящих и исходящих ПИИ, а также показателя расходов на НИОКР (уровень I в модели на рис. 1). Такой подход имеет положительные стороны (акцент на важности технологий, рассмотрение эффективности использования инвестиционных ресурсов, а также учет степени интеграции страны в мировой рынок), а также допускает возможность эмпирической верификации.

Далее, шесть описанных выше факторов зависят от особенностей конкурентной среды (переход от уровня II к уровню I на рис. 1). Принимая во внимание содержание, которым наполнено понятие «конкурентная среда» (уровень II на схеме модели), можно сделать вывод, что шесть макроэкономических по своей сути детерминант производительности зависят от следующих условий:

1) макроэкономического, правового и социального контекста – таким образом, частично, сами от себя;

2) конкурентоспособности (читай – производительности) на микроуровне, что допустимо, если ввести строго формализованное описание различий между понятиями конкурентоспособности для микро- и макроуровней, и категорически неприемлемо в случае их отождествления;

3) вмененных факторов – «исходных предпосылок» в трактовке М. Портера [18, с. 53] – начальных условий, определенных особенностями географического расположения и исторического развития. Данная связь выглядит довольно сомнительной, особенно в свете того, что сам М. Портер указывает на относительно слабую роль факторных условий в процессе экономического развития [15, с. 12].

Наконец, характеристики конкурентной среды на микроуровне зависят от эффективности функционирования цепочки создания ценности, а также совместного воздействия элементов конкурентного ромба (переход от уровня III к уровню II, а также уровень III на рисунке 1). По сути, такой подход опять-таки означает смешение микро- и макроуровней исследования.

Актуальность проблемы национальной конкурентоспособности, в свете наблюдаемых тенденций развития мирового рынка, сомнений не вызывает. Теория конкурентоспособности национальной экономики М. Портера на сегодняшний день является одной из наиболее широко распространённых и востребованных.

Ценность предложенного М. Портером подхода заключается: во-первых, в анализе национальной экономики как системы контекстуальных переменных, влияющих на уровень конкурентоспособности, во-вторых, в рассмотрении экономических процессов в динамике, в-третьих, во включении в теорию международной торговли и потоков ПИИ. Принципиальная новизна теории М. Портера – в анализе эволюции конкурентоспособности на 3-х уровнях – уровне компании, отрасли и национальной экономики [10, с. 546].

В своем анализе М. Портер, однако, опускает многие важные моменты как общеэкономического, так и методического характера. Наименее удачной следует признать попытку анализа динамики конкурентоспособности на национальном уровне. Чем дальше М. Портер уходит от микроэкономики, тем больше сложностей у него возникает с объяснением сути отношений между различными экономическими агрегатами [10, с. 547]. Отдельной критики заслуживают неудовлетворительные прогностические качества предложенной теории [10, с. 542].

Более тщательное изучение теории конкурентоспособности национальной экономики М. Портера, таким образом, показывает, что практическая ценность ее невысока, а к полученным при ее помощи результатам стоит относиться осторожно. Впоследствии предпринимались попытки разрешить имеющиеся в обсуждаемом подходе противоречия в рамках теории «двойного конкурентного ромба». Внутренний ромб описывает национальные факторы конкурентоспособности, а внешний, результаты воздействия которого транслируются на макроуровень посредством прямых иностранных инвестиций, – те же факторы, только в международном масштабе [8, с. 111].

Учитывая неудовлетворительные результаты теории М. Портера и опираясь на накопленное наследие в области экономического анализа конкурентоспособности, сформулируем качества, которыми должна, с точки зрения удобства операционализации получаемых результатов и возможности их применения для выработки мер экономической политики, обладать универсальная теория национальной конкурентоспособности.

Во-первых, подход должен рассматривать два аспекта конкурентного развития: привлекательность национальной экономики для инновационных предприятий и конкурентоспособность действующих внутри страны фирм на микроуровне [14, с. 121]. Во-вторых, в функциональном плане

новая теория должна отвечать на вопрос: «Существует ли в принципе понятие конкурентоспособности на макроуровне?» [14, с. 105]. В-третьих, в случае положительного ответа на предыдущий вопрос, необходимо описание механизма трансляции конкурентных преимуществ с микроуровня на макроуровень [14, с. 106]. Наконец, в содержательном отношении в новой теории должен присутствовать набор показателей и индикаторов для измерения уровня конкурентоспособности, а также перечень факторов, которые влияют на этот уровень [14, с. 121].

На разграничении факторов и индикаторов (показателей) следует остановиться отдельно, так как эта проблема сложнее, чем может показаться на первый взгляд. Единое мнение относительно того, что является фактором, а что – индикатором конкурентоспособности, отсутствует. Более того, некоторые факторы настолько важны для национальной экономики, что сам факт их присутствия является индикатором конкурентоспособности; к числу таких факторов относят, например, ПИИ [14, с. 121].

Для практического применения обсуждаемой концепции при разработке мер государственной экономической политики следует дифференцировать факторы с точки зрения их управляемости, т.к. теория конкурентоспособности, оперирующая факторами, недоступными для контроля, не может быть применена на практике.

С точки зрения контроля факторы конкурентоспособности делятся на следующие виды [19, с. 39]: абсолютно неконтролируемые факторы (географическое положение, запасы полезных ископаемых), неконтролируемые в краткосрочном периоде факторы (уровень образования населения, политика в сфере НИОКР), непосредственно контролируемые факторы (фискальная, монетарная политика).

Разработка универсальной теории национальной конкурентоспособности, верифицируемой эмпирически, таким образом, – нетривиальная задача. В контексте проблем из области практической экономики до появления логически непротиворечивой теории конкурентоспособности можно ограничиться созданием системы индикаторов национальной конкурентоспособности и исследовать их динамику в зависимости от проводимых мер экономической политики.

В настоящей статье приведен критический анализ теории национальной конкурентоспособности М. Портера. Поэлементное исследование ключевых элементов, а также рассмотрение общей логики модели конкурентоспособности выявило ряд противоречий, не позволяющих эффективно использовать данный подход для выработки решений в экономической сфере. Вместе с тем, заслуги М. Портера в области стратегического менеджмента не могут быть оспорены, что подтверждается интенсивным использованием его подхода экономистами и управленцами по всему миру. На основе изучения сильных и слабых сторон теории М. Портера были сформулированы качества, которыми должна обладать универсальная теория конкурентоспособности.

Литература

1. Вальтер, Ж. Конкурентоспособность [Электронный ресурс] : общий подход // Росийско-европейский центр экономической политики / Ж. Вальтер. – Режим доступа: http://www.recep.ru/files/documents/General_approach_competitiveness-Walter-ru.pdf. – Дата доступа: 28.05.2008.

2. Научный прогноз экономического развития Республики Беларусь до 2030 года / В. Г. Гусаков [и др.] ; под ред. акад. В. Г. Гусакова. – Минск : Беларуская навука, 2015. – 243 с.

3. Об утверждении плана совместных действий Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка по структурному реформированию и повышению конкурентоспособности экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Национального банка Респ. Беларусь, 10 окт. 2013 г., № 895/15 // Совет Министров Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.government.by/upload/ docs/file4d329af18997d4a8.PDF. – Дата доступа: 11.03.2015.

4. Точицкая, И. Конкурентоспособность регионов Беларуси: общий обзор / И. Точицкая, И. Пелипась. – Минск, 2013. – 24 с. – (Рабочий материал / Исследовательский центр ИПМ ; № WP/13/03).

5. Шиманович, Г. Национальная конкурентоспособность Беларуси : постановка проблемы / Г. Шиманович // Национальная конкурентоспособность Беларуси : отвечая на современные вызовы ; под. ред. И. В. Пелипася. – Минск : Белпринт, 2010. – С. 11–51.

6. Широканов, Д. А. Факторы повышения конкурентоспособности экономики Беларуси в современных условиях : теоретико-методологические подходы в программных документах / А. Д. Широканов // Журнал международного права и международных отношений. – 2006. – №2. – С. 88–93.

7. Annual competitiveness report 2004 / NCC. – Dublin : NCC, 2004. – 118 p.

8. Cho, D-S. From Adam Smith to Michael Porter : evolution of competitiveness theory / D-S. Cho, H-S. Moon. – Singapore : World Scientific, 2000. – 243 p.

9. Garelli, S. Competitiveness of nations : the fundamentals // IMD World Competitiveness Yearbook 2006. – Lausanne : IMD World Competitiveness Center, 2006. – 682 p.

10. Grant, R. Porter's «Competitive advantage of nations» : an assessment / R. Grant // Strategic management journal. – 1991. – Vol. 12. – P. 535–548.

11. Ketels, C. Michael Porter's competitiveness framework – recent learnings and new research priorities / C. Ketels // Journal of industry, competition and trade. – 2006. – Vol. 6. – № 2. – P. 115–136.

12. Krugman, P. Competitiveness : a dangerous obsession / P. Krugman // Foreign affairs. – 1994. – Vol. 73. – № 3. – P. 28–44.

13. Lall, S. Comparing national competitive performance : an economic analysis of World Economic Forum's competitiveness index [Electronic resource] / S. Lall. – Mode of access: http://www3.qeh.ox.ac.uk/RePEc /qeh/qehwps/qehwps61.pdf. – Date of access: 21.03.2015.

14. Mitschke, A. The influence of national competition policy on the international competitiveness of nations / A. Mitschke. – Nurenberg : Physica-Verlag, 2008. – 287 p.

15. Porter M. Competitiveness at the crossroads : choosing the future direction of the Russian economy [Electronic resource] / M. Porter. – Mode of access: http://www.csr.ru/_upload/editor_files/file0029.pdf. – Date of access: 28.05.2008.

16. Porter, M. Executive summary [Electronic resource] : competitiveness and stages of economic development // The global competitiveness report 2001– 2001 / M. Porter. – Mode of access: www.weforum. org/pdf/Gcr/GCR_01_02_Executive_Summary.pdf. – Date of access: 28.05.2008.

17. Porter, M. The competitive advantage of nations / M. Porter. – New-York : Free Press, 1990. – 888 p.

18. Porter, M. The microeconomic foundations of prosperity [Electronic resource] : findings from the business competitiveness index // The global competitiveness report 2007-2008 / M. Porter. – Mode of access: http://www.nber.org/~mdelgado/index_files/BCI_2007.pdf. – Date of access: 28.05.2008.

19. Reiljan, J. Key issues in defining and analyzing the competitiveness of a country / J. Reiljan, M. Hinrikus, A. Ivanov // University of Tartu Economics and Business Administration Working Paper. – 2000. – № 1. – P. 1–59.

20. Rugman, A. Porter takes the wrong turn / A. Rugman // Business quarterly. – 1991. – Vol. 57. – № 3. – P. 59–64.

21. Sala-i-martin, X. The global competitiveness index [Electronic resource] : measuring the productive potential of nations. – 2007. – Mode of access: http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2007/chapter1.pdf. – Date of access: 28.05.2008.

22. Yetton, P. Are diamonds a country's best friend? A critique of Porter's theory of national competition as applied to Canada, New Zealand and Australia / P. Yetton [et al.] // Australian journal of management. – 1992. – Vol. 17. – № 1. – P. 89–120.

Материал поступил в редакцию 25.08.2015.

Оценка состояния планирования и прогнозирования в отдельных странах мира

Коваленко Анна-Алиса Андреевна,
аспирантка кафедры инновационного менеджмента Белорусского государственного университета (Минск, Беларусь).

В работе проведен ретроспективный анализ развития методов планирования и прогнозирования в разных странах, а также охарактеризован современный этап становления стратегического планирования и прогнозирования.

The article makes the retrospective analysis of the development of methods of planning and forecasting in different countries. The current stage of formation of strategic planning and forecasting is characterized.

Введение

Исторический опыт показывает, что прогнозирование возникло много веков назад. Предугадать ход дальнейших событий человечество пыталось, начиная еще с древних времен. Планирование и прогнозирование характерны практически для всех социально-экономических систем и не являются специфическими атрибутами социалистической экономики. В современных условиях управление любой социально-экономической системой невозможно без оценки перспектив развития, прогнозирования, разработки и реализации системы планов [1].

Основная часть

Термин «стратегическое планирование» впервые появился в употреблении военачальников. Его первоначальным применением было планирование операций армейских групп на заданном театре военных действий [2]. «Стратегическим» оно называлось оттого, что носило решающий, основополагающий характер.

Долгосрочное планирование стало применяться в 1860-х гг., однако только в 1920-х в СССР долгосрочное планирование было поставлено на научную основу на уровне управления предприятиями и государством в целом. Широкое и повсеместное применение долгосрочного планирования принесло огромный эффект: к концу 1930-х гг. СССР получил мировое признание и стал одной из крупнейших мировых держав [2]. Кризис 1930-х гг., военные и послевоенные события способствовали широкому распространению методов финансового планирования. Сложившаяся в 1970-х гг. система планирования получила название «стратегическое планирование». Предтечей концепции стратегического планирования было долгосрочное планирование, применяемое в СССР [2].

В мировой практике существует ряд подходов к стратегическому макропланированию, которые можно разделить на:

1. Советский, который базируется на долгосрочном прогнозе научно-технического прогресса, разрабатываемом Академией наук. В такой прогноз добавляются стратегия устойчивого развития, послания руководства страны, программы-пятилетки, краткосрочные прогнозы.

2. Американский – основан на прогнозах внешних и внутренних угроз, исходя из которых определяются национальные интересы и механизмы их защиты.

3. Европейский. Данный подход схож с американским, но учитывает не только государственные и общественные, а также и корпоративные интересы – интересы крупных корпораций, которые имеют взаимное влияние на национальные интересы.

4. Азиатский, строящийся на выборе приоритетных отраслей. В японской модели приоритеты – прорывные отрасли, под которые формируются долгосрочные программы. В китайской модели главную роль играют отрасли, в которых госпредприятия обеспечивают национальную безопасность: финансовую, технологическую, энергетическую, ресурсную [3].

Российская Федерация. Макропланирование возникло в России, а затем в СССР в 20-е гг. XX в. Первым долгосрочным планом был план ГОЭЛРО (государственный план электрификации России), разработанный в 1920 г. Программно-целевой метод, использовавшийся при его разработке, предполагал определение целей и разработку комплекса мероприятий для их достижения. План предусматривал связь строительства электростанций с производством и потреблением электроэнергии. Это был первый опыт составления топливно-энергетического баланса страны [1].

Методы прогнозирования и планирования, такие как методы экспертных оценок, экстраполяция, балансовый метод, получили в дальнейшем значительное развитие. Первые годовые планы содержали «контрольные цифры», которые изначально не имели обязательного характера, а затем стали обязательными к выполнению. Вначале планы содержали лишь объемные показатели, в последующем их круг пополнили качественные показатели, характеризующие эффективность общественного производства.

С 1928 г. в СССР помимо годовых стали разрабатываться пятилетние планы, каждый из которых имел целевую направленность.

Среди первых комплексных планов особое место занимает «балансовая таблица» национальной экономики, разработанная с участием В. Леонтьева в 1923–1924 гг., которая стала основой модели «затраты – выпуск». Данная модель в настоящее время широко используется во многих странах для прогнозирования экономики страны и мировой экономики [1].

СССР является также родиной теории оптимального планирования (В.С. Немчинов, Л.В. Канторович, Н.П. Федоренко).

Решением проблем экономического прогнозирования занимался Н.Д. Кондратьев, сформулировавший волновую теорию и тем самым определивший развитие экономики как процесс неравномерный и цикличный.

Следующим этапом совершенствования планирования стала реформа 1965 г., благодаря которой состоялся переход к экономическим методам управления. В стране расширилась сфера товарно-денежных отношений, и на первое место среди экономических показателей была поставлена прибыль.

Важным этапом совершенствования системы планирования должно было стать постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы», которым предусматривалось усиление роли пятилетних планов. Однако это постановление практически не реализовывалось [1].

В 1987 г. был разработан и принят сборник документов «О коренной перестройке управления экономикой», в котором деятельность Госплана подвергалась критике. Предлагался ряд мер по повышению научной обоснованности планов, улучшению работы плановых органов, переходу к экономическим методам, принципам хозрасчета и самофинансированию. С 1988 г. предприятиям стали доводиться контрольные цифры, нормативы, лимиты и государственные заказы [1].

Основными моделями, разработанными в СССР, были отраслевые (таблицы «затраты – выпуск», модель межотраслевых взаимодействий), макроэкономические (производственная функция) и оптимальные модели [5].

В результате экономических трансформаций начала 90-х гг. XX в. Экономическая система СССР претерпела значительные изменения, что сказалось на системе государственного управления. Госплан был ликвидирован, экономические отношения перешли в режим саморегуляции в рыночных условиях. В странах СНГ с начала 1990-х гг. особое место стало отводиться индикативному[1] и стратегическому планированию.

В 1995 г. был принят Федеральный закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» как следствие необходимости использования научного прогноза долгосрочного развития экономики страны в осуществлении государственной политики.

В настоящее время основные показатели индикативного планирования рассчитываются на основе генетических прогнозов. Основными прогнозными моделями являются:

- межотраслевая модель RIM (Russian Interindustry Model), которая представляет собой набор моделей, благодаря которым взаимосвязаны в единую систему производство и распределение продукции, доходы субъектов экономики и цены;
- модель RUSEC – макроэкономическая модель, в которой рассчитываются основные макропоказатели (ВВП, инвестиции, уровень цен, бюджет и т.д.), получаемые в результате взаимодействия 12 макроэкономических агентов [5];

[1] Индикативное планирование – метод регулирования экономической деятельности, заключающийся в определении долгосрочных целей и способов их достижения. В отличие от централизованного планирования данный метод не замещает рыночный механизм, а лишь регулирует его.

• модель CGE – модель вычисляемого общего равновесия, которая является агрегированным представлением экономической системы, основанным на равенстве потоков на рынках товаров и факторов производства в реальных и номинальных величинах [6].

Также к используемым в прогнозировании моделям можно отнести межотраслевые модели CONTO, L-FORM, систему макроструктурных региональных моделей NORM и другие.

В рамках формирования системы стратегического планирования разрабатываются нормативно-правовые акты, такие как «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года» и «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» [5].

Один из важных этапов стратегического планирования в России – разработка кратко-, средне- и долгосрочных прогнозов. На основе таких прогнозов формируется концепция социально-экономического развития на долгосрочную перспективу. Следующий уровень государственного планирования – социально-экономическое программирование [5].

С учетом вышесказанного можно сделать вывод, что в России накоплен богатый опыт прогнозирования экономических процессов, что упрощает переход к новому комбинированному методу управления экономикой – индикативному планированию.

В зарубежных странах разработки в области планирования появились в XIX в. Главными методами были экспертные оценки и простая экстраполяция, целью прогнозирования было выявление будущих тенденций производства на базе анализа поведения статистических данных. В начале XX в. были сделаны первые попытки выявления экономических индикаторов [1].

Первые планы на макроуровне нашли выражение в составлении национальных бюджетов, которые учитывали не только доходы государства, но и в целом по стране. В 50-е гг. XX в. произошел отход от данной методики в пользу двух других направлений. Первое базировалось на усложнении административного аппарата, который занимался разработкой планов. Второе направление было связано с расширением самой сферы планирования. Если изначально национальные экономические планы создавались в Министерстве финансов, то в начале 60-х гг. для их выработки были образованы специальные плановые органы (например, Экономический совет в Канаде или Генеральный комиссариат по планированию во Франции).

Следующим этапом в развитии прогнозирования можно считать появление в середине 70-х гг. макроэкономических моделей, с помощью которых прогнозируется не только развитие национальных экономик, а также и развитие экономики ряда стран, регионов и всего мира [1].

Первой такой моделью стала модель LSEM. Модель LSEM – комплексная система эконометрических уравнений для описания экономики региона или мировой. Такая модель в разной мере учитывала традиции, образ жизни, историю, уровень экономического развития, социально-политическую организацию разных наций. В международном масштабе первой версией модели LSEM стала система ЛИНК (проект международного объединения национальных и региональных экономических моделей), разработанная в США Уортонской ассоциацией экономических прогнозов (WEFA) под руководством лауреата Нобелевской премии Л. Клейна. Система была разработана для оказания консультативной помощи Государственному департаменту США в выборе эффективных мероприятий во внутренней и внешней политике. Проект предусматривает объединение независимых краткосрочных моделей отдельных стран в единую мировую модель. Система представляет собой совокупность разных по размерам и структуре эконометрических моделей стран и регионов мира, разработанных независимо друг от друга и связанных в одну систему через субмодель мировой торговли.

В начале 80-х гг. XX в. систему ЛИНК формировали 16 эконометрических моделей и регионов, которые описывали приблизительно пять тысяч уравнений. Модель каждого развитого государства имеет следующие блоки: производство, потребление, занятость, доходы, инвестиции, цены, денежный оборот, внешняя торговля.

Региональные модели развивающихся стран содержат такие показатели, как: ВНП, издержки на потребление, инвестиции, экспорт и импорт товаров и услуг, дефлятор ВНП, индекс мировой торговли, индекс экспортных цен[4].

Мировая торговля моделируется по схеме: продовольствие, сырье, топливо, продукция обрабатывающей промышленности.

При разработке будущего мировой экономики ООН использовалась макроэкономическая модель В. Леонтьева, состоявшая из 15 взаимосвязанных региональных моделей. Данная модель основана на алгебре матриц и использует аппарат матричного анализа с целью расчета связи между отраслями через выпуск и потребление продукции. Межотраслевой баланс представлен в виде системы линейных уравнений и представляет

собой таблицу, в которой отражен процесс формирования и использования общественного продукта в отраслевом разрезе.

Учитывая специфику национальной экономики, каждая страна применяет определенные подходы к прогнозированию и планированию экономических и социальных процессов.

США. Прогнозирование в США считается одной из важнейших форм регулирования экономики. На современном этапе большую роль играет обеспечение надежного прогнозирования, которое позволит лучше видеть перспективу и принимать обоснованные решения. Как результат, прогнозирование в США ассимилировало последние достижения экономической теории, математических методов и электронно-вычислительной техники.

Разработкой прогнозов занимаются государственные подразделения различного уровня, исследовательские организации, коммерческие прогнозные фирмы, частные промышленные, банковские и торговые корпорации [1]. Прогнозируется как экономика США в целом, ее отрасли, регионы, штаты, округа, так и экономика на мировом уровне.

Большинство макроэкономических прогнозов разрабатывается с помощью следующих методов:

- метод экспертных оценок;
- метод экономических индикаторов;
- модели динамических рядов;
- эконометрическое моделирование;
- модель «затраты – выпуск».

В США выделяют три уровня организации прогнозных исследований: прогнозирование в системе государственного регулирования, внутрифирменное прогнозирование, коммерческое прогнозирование.

Прогнозирование в США сформировалось и функционирует как отрасль коммерческой деятельности [1].

Япония. Особенностью прогнозирования в Японии является использование системы социально-экономических прогнозов, планов и программ как инструмента правительственного регулирования рыночной экономики [1].

Вопросами прогнозирования и планирования занимаются Экономический консультативный совет, управление экономического планирования, Министерство внешней торговли и промышленности, Управление по науке и технологии.

Основой планирования в Японии являются пятилетние планы-программы, разработанные правительством и носящие индикативный характер. Для их разработки изучаются статистические данные, спрос и предложение, конкурентоспособность продукции.

Правительство делает акцент на фундаментальных и прикладных исследованиях и обеспечивает подготовку высококвалифицированных специалистов [1].

Главными экономическими рычагами и стимулами в Японии являются: льготное кредитование, льготное налогообложение, ускоренная амортизация, бюджетное субсидирование, госзаказ, поддержка рискованных инновационных проектов.

Южная Корея. Началом государственного планирования в Южной Корее можно считать план Натана, разработанный в 1954 г. с привлечением экспертов ООН. Затем в начале 60-х гг. экспертами Американского агентства международного развития была разработана долгосрочная (на 20 лет) программа развития экономики Южной Кореи. Главными целями данной программы было:

- укрепление связей с рынками развитых стран;
- включение экспортного сектора экономики в систему международного разделения труда;
- инвестирование в конкурентоспособные отрасли;
- контроль государства над производством.

В Южной Корее разрабатываются средне- и долгосрочные планы, целевые программы со строгой системой мониторинга хозяйственной деятельности государством. Основным методом являются экспертные оценки, а для применения методов моделирования Южная Корея часто прибегает к помощи США. Государство контролирует иностранный капитал, внутрифирменные издержки, качество продукции.

Франция. В развитии планирования во Франции можно выделить три этапа:

- директивное планирование (1945–1960 гг.), перенятое от СССР;
- индикативное планирование (конец 60-х гг.);
- стратегическое планирование (начало 90-х гг.) [1].

Стратегическое планирование во Франции реализуется посредством выработки целевых государственных программ и сопровождается комплексом финансовых льгот и преференций, которые в свою очередь стимулируют их реализацию.

В основе системы планирования лежит Министерство образования, научных исследований и разработок – одно из главных министерств, которое осуществляет прогнозирование, планирование научной и инновационной политики. Благодаря ряду стратегических инициатив этой

организации во Франции определены новые формы сотрудничества высшей школы и научных учреждений, усилен принцип проведения регулярной оценки исследовательской деятельности, упорядочена практика коммерциализации результатов госбюджетных исследований [7].

Агентство Министерства Регионального Развития Франции (DATAR) – один из важных инструментов разработки проектов, планов, реализации инновационных программ. Агентство предложило концепцию новой региональной промышленной политики с опорой на технологические сети, долины и центры конкурентоспособности [7].

Еще одним звеном инновационной структуры является Французское инновационное агентство ANVAR, которое оказывает поддержку и содействие малым инновационным предприятиям.

Республика Беларусь. В настоящее время в Республике Беларусь идет процесс становления собственной системы планирования и прогнозирования. Уже накоплен полезный опыт подготовки различных прогнозов, охватывающий различные временные этапы, четко отлажена организационная структура разработки прогнозов. При долгосрочном прогнозировании используются такие методы, как балансовый, экономико-математического моделирования и нормативный. Наиболее совершенна система краткосрочного прогнозирования, в рамках которой разрабатываются: прогноз социально-экономического развития экономики, государственный бюджет и основные направления денежно-кредитной политики на очередной год. Система государственных прогнозов социально-экономического развития Республики Беларусь включает:

- долгосрочную перспективу — Национальную стратегию устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на 15 лет и Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 10 лет;
- среднесрочную перспективу — Программу социально-экономического развития Республики Беларусь на 5 лет;
- краткосрочную перспективу — годовой прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь.

В республике на различные периоды времени разрабатываются следующие документы:

- Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на 15 лет;
- Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 10-летний период;
- Программа социально экономического развития Республики Беларусь на 5 лет;
- Прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь на краткосрочную перспективу (разрабатывается ежегодно).

Однако, несмотря на отлаженный организационный механизм, качество прогнозов остается пока невысоким. Наименее проработана в нашей стране теория долгосрочного прогнозирования, что обусловлено нестабильностью протекающих в ее экономике процессов. Поэтому в настоящее время наиболее актуальной является проблема разработки собственной методологии долгосрочного прогнозирования.

Заключение

Сохраняющаяся неустойчивость глобальной финансовой системы и неопределенность ее будущей архитектуры затрудняют решение стратегических задач, стоящих перед государством, до возобновления устойчивого экономического роста. Так будет продолжаться до возникновения устойчивых кластеров производств нового технологического уклада[2], рост которых выведет экономику на траекторию устойчивого экономического роста. Преуспеют те государства, кто быстрее сможет выйти на траекторию роста нового технологического уклада и вложиться в составляющие его производства на ранних фазах развития. По мере же формирования новых технологических траекторий вход в них будет становиться все дороже [8].

На современном этапе в результате интернализации и глобализации мирового производства и капитала процессы нестабильности стали носить глобальный характер, оказывая в том числе существенное влияние и на развитие страны с малой открытой экономикой [9].

Для любой страны необходимым условием выхода из кризиса на траекторию успешного экономического роста является наличие собственной стратегии долгосрочного развития. Такая стратегия должна быть выработана с помощью методов стратегического планирования и прогнозирования и предполагать проведение системной научно-технической и структурной политики по созданию новых научно-производственных комплексов [8].

Для успешной реализации такой стратегии необходима эффективная работа национальной

[2] Технологический уклад – совокупность сопряженных производств, имеющих единый технический уровень и развивающихся синхронно.

финансово-инвестиционной системы, способная привлечь и обеспечить приток капитала в развитие новых производств и опирающаяся на внутренние источники кредита. Для ее реализации необходимо:

- создание системы стратегического планирования, способной выявлять перспективные направления экономического роста и направлять деятельность государственных институтов на их реализацию;
- обеспечение необходимых для опережающего роста макроэкономических условий;
- формирование институтов финансирования проектов создания и развития производственно-технологических комплексов нового технологического уклада и сфер потребления их продукции [8].

Методология стратегического планирования предусматривает наличие системы кратко-, средне- и долгосрочных прогнозов социально-экономического развития, выбор приоритетов технико-экономического развития, инструменты и механизмы их реализации, включающие систему долгосрочных концепций, среднесрочных программ и индикативных планов, институты организации соответствующей деятельности, а также методы контроля и механизмы ответственности за достижение результатов [8].

Для Республики Беларусь необходимо взять лучшее из мирового и национального опыта, сохранив целостность системы. В связи с этим возможны следующие варианты организации долгосрочного прогнозирования и регулирования.

Во-первых, прогноз научно-технического прогресса, в рамках которого прогнозируются будущие технологии, приоритетные отрасли, предприятия.

К недостаткам данного вида планирования можно отнести переменчивость мировых тенденций, когда на смену одним технологиям могут неожиданно прийти другие. Кроме того, существует угроза, что такие технологии могут не составить доли в белорусской экономике, необходимой для устойчивого долгосрочного развития.

Во-вторых, прогноз внешних и внутренних национальных угроз, который базируется на национальных интересах, обеспечивающих устойчивость развития страны.

Данный вид планирования опасен тем, что, с одной стороны, увлечение национальной безопасностью может привести к расширению ее границ до сфер, традиционно поддерживаемых государством. С другой стороны, возможно замыкание на ограниченном и недостаточном круге субъективных национальных интересов.

В-третьих, отсутствие прогноза и создание системы стимулов и институтов, которые будут повышать общую эффективность экономической деятельности.

Риски заключаются в равном доступе к финансам и господдержке, что устраняет идею приоритетов – конкурентных преимуществ на основе научно-технологического прогноза и национальных интересов с учетом прогноза национальных угроз [3].

Таким образом, основой долгосрочного прогнозирования и регулирования социально-экономического развития Республики Беларусь может стать прогноз внешних и внутренних угроз, а дополнением к основе – научно-технологический прогноз на базе государственно-частного партнерства научных учреждений и бизнеса. Роль государства будет заключаться в разработке сбалансированной системы экономических и административных стимулов и институтов.

Литература

1. Касперович, С. А. Прогнозирование и планирование экономики : учебник / С. А. Касперович. – Минск : БГТУ, 2007. – 172 с.
2. Магданов, П. В. Современный подход к стратегическому планированию / П. В. Магданов // Искусство управления. – 2011. – №1.
3. Рудый, К. В. Долгосрочное прогнозирование и регулирование социально-экономического развития Республики Беларусь / К. В. Рудый // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2014. – №12.
4. Довбенко, М. В. Современные экономические теории в трудах нобелиантов / М. В. Довбенко, Ю. И. Осик. – Издательство «Академия естествознания», 2011.
5. Невская, Н. А. Государственное экономическое планирование в России : история и современность / Н.А. Невская // Известия УрГЭУ. – 2015. – №1(57).
6. Макаров, В. Л. CGE-модель социально-экономической системы России со встроенными нейронными сетями / В. Л. Макаров, А. Р. Бахтизин, Н. В. Бахтизина. – М.: ЦЭМИ РАН, 2005.
7. Крутиков, В. К. Макроэкономическое планирование и прогнозирование : учебно-методическое пособие / В. К. Крутиков, Т. В. Дорожкина [и др.]. – Калуга : Издательство «Эйдос», 2014. – 112 с.
8. Глазьев, С. Ю. Новый курс : стратегия прорыва / С. Ю. Глазьев // Экономические стратегии. – 2014. – №1.
9. Енин, Ю. И. Теоретико-методические подходы к исследованию истоков и природы кризисов с целью их прогнозирования в мировой экономике / Ю. И. Енин, А. А. Пилютик // Экономика и управление. – 2013. – №2(34). – С. 4–8.

Материал поступил в редакцию 11.06.2015.

Методические основы оценки эффективности инновационной деятельности

Веко Руслан Викторович,
аспирант кафедры национальной экономики и государственного управления Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены вопросы эффективности инновационной деятельности на региональном уровне и на уровне предприятия. Изучен ряд существующих подходов к оценке эффективности, предложена методика оценки результативности инновационных программ, даны рекомендации по направлениям применения предложенной методики.

The article considers the issues of effectiveness of innovation at regional level and at the enterprise level. It identified a number of existing approaches to evaluating the effectiveness, the technique of assessing the effectiveness of innovative programs, recommendations for areas of application of the proposed method.

Повышение эффективности инновационной деятельности – важнейшее условие обеспечения динамичного развития и устойчивого положения организаций на рынках, повышения их конкурентоспособности.

Методика расчета экономической эффективности инновационной деятельности должна обеспечить решение следующих вопросов:

– обоснование научных исследований;

– определение критериев и показателей оценки экономической эффективности;

– оценка влияния инновационной деятельности на эффективность предприятия;

– выбор эффективных методов осуществления инновационной деятельности.

Реализация методики должна обеспечить возможность принятия решений о целесообразности инновационной деятельности на самых ранних ее этапах.

Способы и методы оценки эффективности инновационной деятельности основываются на соизмерении затрат и конечных результатов. Но конечный результат может быть получен только при всесторонней оценке инновационной деятельности предприятия. При этом оценку инновационной деятельности предприятий можно осуществлять по общепринятым в экономике направлениям:

– научно–информационный уровень предприятия;

– технический уровень предприятия;

– технико-экономическая эффективность инновационных проектов.

Критериями оценки инновационной деятельности можно считать:

– научный уровень предприятия;

– уровень информационного обеспечения;

– конкурентоспособность разработок, обеспечивающих достижение поставленной предприятием цели.

Научный уровень предприятия в значительной степени может характеризоваться долей выполнения и внедрения собственных научно-исследовательских разработок в производство. При этом научный уровень предприятия можно определить как отношение затрат на инновационную деятельность к общим затратам на производство:

$$К_н = \frac{З_и}{З_п}, \qquad (1)$$

где $К_н$ – коэффициент научного уровня производства;

$З_и$ – сумма затрат на инновационную деятельность, руб.;

$З_п$ – общая сумма затрат на производство, руб.

Этот показатель может быть плановым, фактическим и нормативным. При необходимости данный показатель может быть использован для оценки места предприятия среди конкурирующих организаций.

Оценка инновационной деятельности предприятия также может осуществляться с помощью коэффициента, отражающего долю внедрения

собственных разработок в общем количестве выполненных собственных разработок:

$$К_{с.р} = \frac{Р_{в.с.р}}{Р_{о.с.р}}, \quad (2)$$

где $К_{с.р}$ – коэффициент внедрения собственных разработок;

$Р_{в.с.р}$ – количество внедренных собственных разработок, ед.;

$Р_{о.с.р}$ – общее количество выполненных собственных разработок, ед.

Данный показатель может быть использован для обоснования и оценки собственного научного уровня инновационной деятельности предприятия.

Для оценки инновационной деятельности предприятий и определения рационального соотношения собственных и приобретенных разработок можно воспользоваться показателем удельного соотношения собственных разработок в общем числе внедренных разработок. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

$$К_{в.с} = \frac{Р_{в.с.р}}{Р_{в.общ}}, \quad (3)$$

где $К_{в.с}$ – коэффициент применения результатов собственных разработок;

$Р_{в.с.р}$ – количество собственных разработок, внедренных на предприятии, ед.;

$Р_{в.общ}$ – общее количество внедренных разработок на предприятии в данном периоде, ед.

С помощью показателя $К_{в.с}$ можно судить об уровне и темпах развития исследований на предприятии. Чем ближе данный коэффициент к максимальному его значению – единице, тем выше инновационная активность предприятия. Наоборот, значение коэффициента ниже 0,5 свидетельствует о слабой активности предприятия в разработке и внедрении исследовательских работ.

Вместе с тем, отмечая важность разработки и внедрения собственных инновационных разработок, необходимо подчеркнуть, что для повышения эффективности инновационной деятельности большое значение имеет своевременное выявление и обоснование приобретения и внедрения разработок сторонних организаций.

При комплексной оценке инновационной деятельности предприятия немаловажное значение имеет анализ его технического уровня. К основным показателям оценки технического уровня предприятия можно отнести:

– коэффициент конкурентоспособности продукции предприятия;

– коэффициент обновления продукции;

– коэффициент обновления технологии.

Коэффициент конкурентоспособности может быть определен по следующей формуле:

$$К_{кон} = \frac{N_{тов} - N_{ост}}{N_{тов}}, \quad (4)$$

где $К_{кон}$ – коэффициент конкурентоспособности продукции предприятия;

$N_{тов}$ – объем товарной продукции предприятия, руб.;

$N_{ост}$ – объем товарной продукции, которая трудно поддается реализации, руб.

Чем ближе $К_{кон}$ к единице, тем выше конкурентоспособность продукции. Если коэффициент близок к нулю, то это означает, что продукция не конкурентоспособна. Одновременно, чем выше коэффициент конкурентоспособности, тем выше спрос на продукцию и, следовательно, меньше потери от морального и физического старения продукции в пределах ее жизненного цикла.

Коэффициент обновления продукции предлагается определять по формуле:

$$К_{обн.пр} = \frac{N_{н}}{N_{тов}}, \quad (5)$$

где $К_{обн.\ пр}$ – коэффициент обновления продукции;

$N_{н}$ – объем производства новой продукции, руб.

Этот показатель самым тесным образом связан с инновационной деятельностью предприятия. Новая продукция может быть принципиально новой, модернизированной или модифицированной и, следовательно, является результатом научных исследований. К тому же новая продукция, как правило, является конкурентоспособной и легко реализуемой без особых затрат по сбыту. Это ведет к повышению эффективности производства продукции и предприятия в целом.

Внедрение и производство новой конкурентоспособной продукции самым тесным образом связано с обновлением технологических процессов, являющихся самостоятельным направлением инновационной деятельности предприятий.

Оценку технического уровня технологических процессов предприятия можно осуществлять с помощью коэффициента обновления технологии:

$$К_{обнтехн} = \frac{П_{н.техн}}{П_{общтехн}}, \quad (6)$$

где $К_{обнтехн}$ – коэффициент обновления технологии;

$П_{н.техн}$ – количество вновь введенных технологических процессов, ед.;

$П_{общтехн}$ – общее количество технологических процессов, ед.

Показатель $К_{обнтехн}$ может быть использован для обоснования возможности производства высококачественной, конкурентоспособной продукции на базе передовой техники и технологии.

Учитывая достаточно низкий научно-технический уровень промышленных предприятий, актуальной является проблема интенсификации их инновационной деятельности.

Следует также отметить, что при рассмотрении вопросов эффективности инновационной деятельности предприятий необходимо учитывать размеры анализируемых организаций. Причем роль промышленного предприятия в реализации инновационных процессов в зависимости от его размеров далеко не однозначна. В экономической литературе наиболее пристальное внимание вопросу выявления влияния размера промышленного предприятия на его способность проводить инновационную деятельность уделяют в основном зарубежные авторы. Причиной повышенного интереса к этой проблеме является возрастание роли малого бизнеса как в исследовательской деятельности, так и в сфере последующего использования результатов научных изысканий в практической деятельности. Существует большой объем статистических данных (приводимых зарубежными авторами), подтверждающих не только высокую эффективность малого бизнеса в сфере поиска практического использования научных знаний, но, прежде всего, являющихся примерами превращения малых предприятий в промышленные гиганты на базе использования радикальных нововведений.

Очевидно, что кризисное состояние экономики и различное состояние конкретного предприятия затрудняет определение его размера по объему производимой продукции. Поэтому именно показатель среднесписочной численности занятых на предприятии позволяет наиболее объективно судить о его размерах, в отличие от стоимостных показателей объема производимой продукции и ее доли в общем объеме однотипной продукции промышленных предприятий данного региона или экономики в целом. Для характеристики результативности инновационной деятельности в зависимости от размеров промышленного предприятия необходимо рассмотреть такой показатель, как внедрение научно-технических инноваций на одного занятого.

На основе данной информации можно сделать вывод, что уменьшение интенсивности инновационной деятельности на крупных предприятиях происходит более быстрыми темпами, чем на средних, в то же время малые предприятия наиболее динамичны в повышении интенсивности инновационной деятельности, связанной с внедрением технических инноваций. Эти обстоятельства также необходимо учитывать при рассмотрении предложенных коэффициентов, характеризующих эффективность инновационной деятельности.

Таким образом, комплексная оценка инновационной деятельности предприятия может быть осуществлена по следующим показателям:

– коэффициенту научного уровня при использовании собственных и приобретенных разработок;

– коэффициенту соотношения собственных и приобретенных разработок;

– коэффициенту конкурентоспособной продукции в общем объеме производимой продукции;

– коэффициенту экономической эффективности и др.

Достижение высокого уровня эффективности производства и инновационной деятельности, в частности, основывается на выявлении и реализации резервов улучшения указанных и других показателей деятельности предприятий.

На сегодняшний день в Республике Беларусь в качестве основных показателей, характеризующих результативность инновационной деятельности, являются такие, как удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции организациями промышленности, внутренние затраты на научные исследования и разработки, а также удельный вес организаций промышленности, осуществлявших затраты на технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе исследованных организаций.

Следует также отметить, что важной составляющей государственного регулирования является оценка эффективности инновационных программ как инструмент принятия решений в совершенствовании программ и минимизации

рисков. В то же время отсутствие в инновационных программах оценки экономической эффективности обесценивает их как целостный системный документ, направленный на достижение конкретных результатов, делает невозможным предметный и всесторонний анализ предлагаемых к реализации государственных программ, а также оценку результативности, эффективности и последующий контроль за их реализацией.

Применяемые в настоящее время в зарубежных странах методы оценки основаны на соотношении результатов и затрат, т. е. на сопоставлении полученного эффекта и затрат. Соотношение результатов (эффекта) и затрат может быть выражено в стоимостных и натуральных величинах.

При внедрении (реализации) новшеств (инноваций) могут быть получены следующие виды эффекта: экономический, научно-технический, социальный и экологический. Каждый вид эффекта характеризуется комплексом показателей. Например, экономический эффект характеризуется прибылью, приростом объема продаж, улучшением использования ресурсов; социальный эффект – увеличением числа рабочих мест, повышением степени безопасности работников, улучшением условий труда; экологический эффект – снижением выбросов в атмосферу и воду вредных веществ, улучшением экологичности выпускаемых новшеств и др.

В связи с отсутствием в настоящее время в республике утвержденной методики оценки эффективности инновационных программ рассмотрим предлагаемую методику и систему показателей оценки эффективности.

Предлагаемая методика предназначена для проведения оценки эффективности реализации программ. Система критериев, используемых для оценки эффективности, включает комплексные критерии (B_i) и первичные критерии (t_{ij}). Оценка эффективности реализации программы осуществляется по комплексным критериям с использованием первичных критериев.

Для оценки предлагается использовать следующие комплексные критерии:

B_1 – структура финансирования инновационной программы;

B_2 – оценка выполнения значений целевых индикаторов и значений показателей эффективности программы;

B_3 – уровень управления реализацией инновационной программы.

Степень соответствия программы первичным критериям оценивается по балльной шкале. При этом присвоенная балльная оценка аргументируется соответствующими структурно-организационными и функциональными характеристиками программы, параметрами и показателями, отражающими ход реализации программы и деятельность государственного заказчика по обеспечению достижения целей и конечных результатов. Максимальная оценка по каждому из первичных критериев принимается равной 10 баллам. Расчет первичного критерия производится путем умножения весового коэффициента (z_{ij}) на одну из балльных оценок (N). Балльная оценка определяется наибольшим соответствием программы одному из вариантов оценки. На основе оценок по первичным критериям рассчитывается оценка по комплексному критерию. Расчет производится путем суммирования оценок по первичным критериям, входящим в состав комплексного критерия. На основе полученных оценок по комплексным критериям с учетом их весовых коэффициентов осуществляется расчет интегрального показателя целевой программы (R) по следующей формуле:

$$R = B_1 \text{ x } Z_1 + B_2 \text{ x } Z_2 + B_3 \text{ x } Z_3. \qquad (7)$$

В соответствии со значением интегрального показателя программы предлагается определять эффективность реализации программы по следующей шкале:

– при интегральном показателе целевой программы $R \geq 8{,}5$ эффективность реализации целевой программы высокая;

– при интегральном показателе целевой программы $5{,}0 \leq R < 8{,}5$ эффективность реализации целевой программы удовлетворительная;

– при интегральном показателе целевой программы $(R) < 5{,}0$ эффективность реализации целевой программы неудовлетворительная.

Также следует отметить, что данную шкалу целесообразно корректировать в зависимости от структуры, приоритетов и наполненности проектами инновационной программы.

Результаты расчетов позволят подготовить заключение об эффективности реализации программы, что будет являться основанием для принятия управленческих решений.

Следует отметить, что перечисленные показатели больше подходят для проведения анализа работы предприятий на макроуровне, так как в значительной степени характеризуют производственную составляющую работы организации. В то же время все большую актуальность приобретают финансовые, научные и технические аспекты работы организаций, осуществляющих внедрение инноваций. Таким образом, приме-

нение предлагаемых в статье методов оценки эффективности инновационной деятельности позволит провести комплексный анализ результативности инновационной деятельности предприятий и принять своевременные меры по повышению конкурентоспособности экономики.

Литература

1. Азоев, Г. Л. Инновационные кластеры наноиндустрии. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2012. – 296 с.

2. Гурков, И. Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность / И. Б. Гурко. – М.: Тенс, 2006. – 235 с.

3. Гончаров, В. В. Наука в инновационной системе Беларуси : функциональный аспект / В. В. Гончаров // Наука и инновации. – 2007. – № 6. – С. 57–62.

4. Гончаров, В. В. Опыт формирования и управления инновационной средой в США / В. В. Гончаров // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 6. – С. 63–78.

5. Деменко, А. Е. Теоретические основы внедрения инноваций в сфере государственного управления / А. Е. Деменко // Экономика и управление. – 2014. – № 11. – С. 62–71.

6. Дорина, Е. Б. Инструменты и механизмы государственного регулирования институциональных преобразований как основы инновационного развития национальной экономики / Е. Б. Дорина // Россия : тенденции и перспективы развития. – 2013. – № 8. – С. 24–27.

7. Круглянко, А. В. Стратегические аспекты реализации быстрых инноваций предприятиями / А. В. Круглянко, И. Ф. Козакова // Потребительская кооперация. – 2014. – № 4. – С. 14–19.

8. Лысенко, Д. Создание и измерение инновационного потенциала предприятий отрасли / Д. Лысенко // РИСК (Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция). – 2014. – № 3. – С. 83–87.

9. Петросянц, В. З. Методические подходы к формированию программы развития промышленности проблемных регионов / В. З. Петросянц, Д. А. Денивизюк, С. В. Дохолян // Экономика и управление. – 2014. – № 10. – С. 25–28.

10. Стуров, А. Ю. Инновационные инструменты управления производственным процессом / А. Ю. Стуров, Г. П. Мокров // Автоматика, связь, информатика. – 2014. – № 11. – С. 17–20.

11. Чернышев, В. О. Векторный критерий оценки эффективности проведения научных исследований / В. О. Чернышев // Автоматизация от А до Я. – 2014. – № 3. – С. 31–41.

Материал поступил в редакцию 04.09.2015.

Использование процессного подхода при построении модели повышения инновационного потенциала предприятия

Лукьянова Елена Ивановна,
магистр экономических наук, аспирант кафедры организации и управления Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается процессный подход к управлению организацией, который в настоящее время выступает одной из наиболее востребованных методологий управления. Для описания бизнес-процессов организации используют различные нотации, одна из которых была использована при описании модели повышения инновационного потенциала предприятия.

The article deals with the process approach to management of organization. Today this approach is one of the most popular management methodologies. People use different notations to describe organization's business processes. One of these notations was used to describe the model of improving innovation potential of enterprise.

В основе менеджмента современных организаций лежит функциональный подход к управлению. При таком подходе каждая структурная единица организации (сотрудник, отдел и т.п.) выполняет одну или несколько простых операций и заинтересована в эффективности выполнения только закрепленных за ней функций. Однако такой подход, ориентированный на выполнение функций, а не на конечный результат, не позволяет организации быстро реагировать на изменения внешнего рынка и создавать товары и услуги, имеющие наибольшую ценность для организации. В то же время в рамках другого подхода к управлению организацией, получившего название процессного, предприятие рассматривается как система связанных бизнес-процессов, результатом функционирования которой является создание какой-либо услуги или продукта.

В последнее время страны с развитой рыночной экономикой переходят на процессный подход к управлению организацией, постепенно отдаляясь от функционального. Процессный подход является одним из основополагающих и обязательных принципов международных стандартов, разработанных международной организацией по стандартизации (ИСО) [12]. В настоящее время концепция процессного подхода актуальна и для Республики Беларусь. Количество предприятий, имеющих сертификат системы менеджмента качества СТБ ISO 9001, на конец 2014 г. увеличилось до 2881 организации [8] (2 % общего количество зарегистрированных в республике юридических лиц [1, 8]) с 2227 на конец 2010 г. [9] (1,9 % общего количества зарегистрированных юридических лиц [9, 13]). Процессный подход сегодня является одной из наиболее востребованных методологий управления организациями.

Использование процессного подхода приводит к получению экономических выгод компанией (сокращение издержек, рост прибыли и т.д.). Его внедрение снижает временные затраты на выполнение процедур. Также его применение приводит к снижению влияние человеческого фактора при выполнении отдельных операций внутри бизнес-процессов. Использование процессного подхода способствует росту эффективности функционирования системы управления предприятием.

Сама идея процессного управления, привлекшая внимание управленцев лишь с конца 80-х гг., является далеко не новой. Впервые о процессном подходе заговорили такие экономисты, как Ф. Тейлор и А. Файоль, а идеологом современного представления о реинжиниренге бизнес-процессов по праву можно назвать М. Хампера

и Дж. Чампи, которые ключ к оптимизации деятельности предприятия видели в создании новых процессов «с чистого листа» [2].

Основополагающим понятием процессного подхода является бизнес-процесс. Он представляет собой устойчивую, целенаправленную совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологи преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя [10, с.37]. Само предприятие может рассматриваться как совокупность взаимосвязанных бизнес-процессов, отражающих реализацию функций организации, совокупность которых является как бы «рентгеновским снимком» организации. В промышленной организации средних размеров можно выделить в среднем около 1500–2500 процессов.

Наиболее распространенной классификацией бизнес-процессов является их деление на три базовые группы [7]:

1. Основные бизнес-процессы. Их главной задачей является ориентация на оказание таких услуг и производство такой продукции, которые предоставляют наибольшую ценность для клиента и обеспечивают получение стабильного дохода предприятию.

2. Обеспечивающие бизнес-процессы. Являются вспомогательными, поставляют все виды необходимых ресурсов, предназначенных для выполнения основных бизнес-процессов. Данные процессы не имеют непосредственных точек соприкосновения с производимыми продуктами или услугами и создают ценность для внутреннего потребителя.

3. Бизнес-процессы развития и управления.

Процессно-ориентированные структуры не являются одинаково подходящими для различных сфер бизнеса и масштабов организации. Можно утверждать, что процессный подход приемлем в большей мере для крупных организаций, существующих в условиях динамичного, активно развивающегося рынка с наличием здоровой конкуренции. Методология процессного подхода становится еще более актуальной в условиях, когда все большие обороты набирают такие явления в современном бизнесе, как виртуализация и сетизация организаций. При этом размываются границы между организацией и внешней средой, а сами организации все больше проникают друг в друга, образуя тем самым некое подобие обширной сети. В этой ситуации можно утверждать, что организационная структура утрачивает свой статус системообразующего фактора [4].

Широкое распространение процессного подхода в последние десятилетия связано с тем, что его использование приводит к получению экономических выгод компанией (сокращение издержек, рост прибыли и т.д.).

Снижение затрат при внедрении процессного подхода происходит за счет применения методики функционально-стоимостного анализа. Она позволяет определить стоимость каждого процесса, осуществляемого в организации за счет распределения накладных расходов в соответствии с детальным просчетом необходимых ресурсов и их влияния на стоимость каждого действия. После определения всех ресурсов и механизмов («как есть») на каждый вариант разрабатывается альтернативный, менее затратный вариант сырья, упаковки, оборудования, но который не снижает качество продукции или услуги («как должно быть»).

Как отмечалось выше, основополагающим принципом применения международных стандартов является использование процессного подхода к управлению организацией. Соответственно экономические выгоды, получаемые предприятием от их внедрения, можно косвенно считать выгодами, получаемыми им в результате использования процессного подхода к управлению. Например, сингапурская торговая сеть Fairprice оценивает в 13,6 млн. сингапурских долл. совокупную прибыль за 10 лет от введения международных стандартов в области закупок, систем складирования, распределения и розничных продаж [15]. А компания Pretoria Portland Cement из Южной Африки оценила годовой финансовый эффект от внедрения стандартов (принципа процессного подхода) в сфере НИОКР, производства, закупок и продаж в 2,5 % годового дохода компании [15].

Благодаря использованию международных стандартов и внедрению процессного подхода немецкая компания Nanotron Technologies сократила свои расходы на 14 % [15].

Приведенные выше факты подтверждают возможность получения определенных экономических выгод в виде роста прибыли, сокращения затрат при использовании процессного подхода к управлению.

От применения процессного подхода к управлению компании получают и другие преимущества, например, сокращение временных затрат на выполнение процедур по сравнению с основными конкурентами.

В соответствии с международным стандартом ISO 9001 колумбийская компания Gerfor описала

процедуру проверки и анализа смолы ПВХ, что привело к сокращению временных затрат на ее выполнение с 4 часов до 15 минут [15].

В результате использования процессного подхода компания Pretoria Portland Cement из Южной Африки сократила время осуществления процедуры согласования договоров по продаже своей продукции на 12 % [15].

Одним из критериев эффективности компании является продолжительность выполнения заказов клиентов. Чем быстрее компания его выполняет, тем больше заказов она может сделать за тоже время, что и ее конкурент. Это приводит впоследствии к увеличению количества клиентов. Например, производственный цикл одного производственного процесса на предприятии в текстильной отрасли составлял 44 дня. Это было приемлемо до тех пор, пока основной покупатель не нашел другого поставщика, который выполнял заказы значительно быстрее. В результате был разработан новый процесс, который давал тот же самый результат за 21 день. Это не устроило покупателя, так как альтернативный поставщик удовлетворял его потребности за 9 дней. В результате команда текстильного предприятия разработала еще один процесс производственного цикла, сократив время его выполнения вообще до 4 дней [11, с. 51].

Таким образом, процессный подход к управлению позволяет выстроить все процессы, осуществляемые в компании, а затем выполнить их реинжиниринг с целью поиска наиболее оптимальных ресурсов, механизмов исполнения процесса, а также временных затрат его осуществления.

Сокращение временных затрат осуществления какой-то процедуры возможно только в результате пересмотра функций, закрепленных за определенной структурной единицей (сотрудником, отделом и т.д.). Как следствие этого может быть уменьшено влияние человеческого фактора во время выполнения отдельных операций внутри бизнес-процессов при внедрении в организации процессного подхода к управлению.

В настоящее время в организациях, практикующих функциональный подход к управлению, деятельность сотрудников регламентируется должностной инструкцией. Данный документ отвечает, в первую очередь, на вопрос, что делает сотрудник в компании, и совершенно не учитывает, как и каким образом сотрудник выполняет свою работу. При таком подходе сотрудник не заинтересован в распространении своего опыта, передаче своих знаний, умений и навыков, так как это снижает его индивидуальную незаменимость. Смена сотрудника в большинстве случаев приводит к сбою в реализации процесса. В целях предотвращения такой ситуации, связанной с человеческим фактором, при внедрении процессного подхода на каждую операцию внутри процесса разрабатывается инструкция, которая доступным языком описывает, каким образом осуществляются процессы внутри операции. Также определяются минимальные требования к сотруднику, который может выполнять данную работу, исходя из рабочих инструкций.

Часто отдельные сотрудники компании работают хорошо, но в ущерб общей ее эффективности. Например, однажды самолет крупной авиакомпании США остался в аэропорту А для ремонта, но ближайший механик работал в аэропорту Б. Менеджер из аэропорта Б отказался посылать механика в аэропорт А в тот же день, потому что после ремонта тому пришлось бы переночевать в гостинице за счет бюджета подразделения Б. Вместо этого механика отправили в аэропорт А на следующее утро, чтобы он произвел ремонт и вернулся в тот же день. В результате данного решения менеджера авиакомпания потеряла сотни тысяч долл., но бюджет подразделения Б не потерял 100 долл. на оплату гостиницы. Данный менеджер сделал именно то, что предусматривают его функциональные обязанности и минимизировал затраты на своем участке [14].

В соответствии с функциональным подходом к управлению каждую отдельную операцию выполняет определенный работник или функциональное подразделение. Например, цены определяются в отделе ценообразования, проверка кредитоспособности клиента осуществляется в кредитном отделе, окончательное предложение о выдаче кредита – в отделе подготовки кредитов. Это приводит к ошибкам и задержкам при передаче документов. В IBM Credit в результате анализа процесса выдачи кредита пришли к выводу, что закрепление функций четырех человек за одним исполнителем позволяет снизить время на выполнение процесса с 6 дней до 90 минут, сократить штат сотрудников, увеличить количество обрабатываемых заявок в 100 раз. Также процессный подход позволил выявить, что введение в качестве механизма исполнения процесса базы данных при помощи информационных технологий позволяет снизить влияние человеческого фактора [14].

В результате внедрения процессного подхода каждое действие в организации имеет четкую инструкцию ее осуществления, и сотрудник начинает понимать, что теперь его значимость определя-

ется не просто его знаниями, опытом и умениями и качественным выполнением определенных функций, а также результатом взаимодействия с определенной группой сотрудников, задействованных в процессе, и качественного выполнения всего процесса, в котором он участвует. Кроме того в век информационных технологий применение процессного подхода позволяет выявить места и функции, которые могут быть автоматизированы. Это все снижает влияние человеческого фактора на управление компанией и выполнение отдельных функций.

А самым главным преимуществом при внедрении процессного подхода является рост эффективности функционирования системы управления.

В феврале 2013 г. в Российской Федерации компанией «Логика бизнеса 2.0» был опубликован отчет «Российский рынок BMP 2012». В нем на вопрос, в чем проявился эффект от внедрения процессного управления, многие респонденты ответили, что основным эффектом стало повышение качества взаимодействия между подразделениями [3].

В организациях с функциональной структурой то, что происходит между отделами, часто напоминает мелкие перестрелки в длительной партизанской войне. Например, в одной из больниц пациенты выразили недовольство качеством пищи. В результате опроса сиделок, которые принимали заказы у пациентов и потом доставляли пищу, работников кухни, которые готовили пищу, и подсобных рабочих, которые привозили тележки с пищей к сиделкам, руководство больницы выявило, что каждый делал свою часть работы безукоризненно. Однако никто не занимался координацией всего процесса. В результате тележки с едой могли стоять по три часа в коридоре до того, как их забирали сиделки [11, с.14]. Процессный подход позволяет избежать такой ситуации за счет наличия владельца бизнес-процесса, который несет ответственность за его правильное исполнение, что ведет к повышению эффективности системы управления в целом.

Внедрение процессного подхода позволяет повысить эффективность управления организацией за счет сокращения бюрократических процедур, которые не добавляют никакой стоимости ни для организации, ни для клиента. Обычно к бюрократическим этапам процесса относятся проверки, разрешения, хранения, ведение реестров, копирование, утверждение. Они существуют во многом из-за чисто психологических факторов, таких как недоверие к людям, страх перед ошибками, потребность оправдать важность собственной роли в организации, низкая самооценка или удовольствие находить ошибки других [11, с. 102].

Все выше перечисленные факты подтверждают, что при внедрении процессного подхода улучшается взаимодействие между отдельными подразделениями, что ведет к более свободному перемещению информации и знаний. Также устраняются ненужные функции, увеличивается ответственность за производительность участников процесса вне зависимости от их функционального подчинения, что приводит в целом к росту эффективности функционирования системы управления.

Любой бизнес-процесс не может существовать без его наглядного представления в виде графиков, таблиц, текста, причем это может быть осуществлено либо с помощью специализированных программных продуктов, например Business Studio 4.0, либо с помощью средств Microsoft Office, либо просто начерчено карандашом на листе бумаги. В настоящее время для их описания используются разнообразные методологии (нотации), под которыми понимается совокупность способов, при помощи которых объекты реального мира (например, деятельность организации) и связи между ними представляются в виде модели [10, с. 38]. Наиболее распространенными среди них являются следующие: нотации серии IDEF (IDEF0, IDEF3, IDEF1X), DFD, ERD, ARIS, UML, BPMN, методологии выполнения проектов по внедрению систем автоматизации Oracle, SAP R/3, BAAN и др.

Для построения модели повышения инновационного потенциала предприятия автором была выбрана нотация IDEF0. В ней используются только две сущности – блоки и стрелки. Функциональные блоки задают действия. Функциональный блок изображен в виде прямоугольника (рис. 1). Он задает некоторую конкретную функцию в рамках рассматриваемой системы. По требованиям стандарта SADT/IDEF название каждого функционального блока должно быть сформулировано в глагольном наклонении (например, «проверить документацию»). Потоки информации обозначаются интерфейсными дугами (называемые также потоками или стрелками). Интерфейсная дуга отображает элемент системы, который обрабатывается функциональным блоком или оказывает иное влияние на функцию, отображенную данным функциональным блоком [5, с. 35].

Рисунок 1 – Процесс повышения инновационного потенциала предприятия в методологии IDEF0

Типизацию категорий информации можно описать аббревиатурой ICOM [5, с. 36]:

I (input), вход – то, что потребляется в ходе выполнения процесса;

C (control), управление – ограничения и инструкции, влияющие на выполнение процесса;

O (output), выход – то, что является результатом выполнения процесса;

M (mechanism), исполняющий механизм – то, что используется для выполнения процесса, но остается неизменным.

Рассмотрим применение нотации IDEF0 при описании модели повышения инновационного потенциала предприятия (рис. 1). Основной целью данного процесса является качественное и количественное увеличение значений элементов инновационного потенциала, которые обеспечат предприятию достижение конкурентных преимуществ на долгосрочную перспективу, по сравнению с базовым периодом.

Изображенная на рис. 1 диаграмма называется контекстной диаграммой верхнего уровня. Данная диаграмма устанавливает область моделирования и ее границу. В дальнейшем осуществляется декомпозиция контекстной диаграммы на дочерние, которые находятся на более низком уровне и должны быть в пределах области контекстной диаграммы верхнего уровня. При осуществлении процесса декомпозиции следует руководствоваться следующими правилами, чтобы ограничить перегруженность IDEF0-модели и сделать их удобными для просмотра [5, с. 33]:

1. Ограничение количества функциональных блоков на каждом уровне декомпозиции тремя-шестью.

2. Ограничение количества подходящих к одному функциональному блоку (выходящих из одного функционального блока) интерфейсных дуг четырьмя.

Рассмотрим более подробно процесс повышения инновационного потенциала предприятия. В качестве входных параметров процесса выступают инновационные ресурсы предприятия в базовом периоде. В качестве выходных параметров процесса выступают инновационные ресурсы в отчетном периоде, которые отличаются от входных тем, что имеют более высокие количественные и (или) качественные характеристики. В качестве основного управляющего данным процессом документа выступает Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., в которой предусмотрено повышение позиции страны в международных рейтингах в части рейтинга глобальной конкурентоспособности по показателю «Инновационный потенциал» [6]. В качестве механизма в процессе повышения инновационного потенциала предприятия будет выступать необходимое программное обеспечение и специально созданное подразделение, основной целью которого будет являться контроль и мониторинг инновационной деятельности предприятия.

Моделирование процесса «Повысить инновационный потенциал предприятия» будем осуществлять при помощи программного продукта Business Studio 4.0, который позволяет использовать методологию IDEF0 при моделировании.

Декомпозиция контекстной диаграммы, как показано на рис. 2, представляет собой функциональную модель подпроцессов повышения инновационного потенциала предприятия. Автором было выделено 4 основных подпроцесса:

– оценка инновационных ресурсов предприятия;

Рисунок 2 – Функциональная схема процесса повышения инновационного потенциала предприятия (модель декомпозиции)

– сравнение имеющегося инновационного потенциала с его необходимым уровнем для осуществления инновационной деятельности;

– разработка программы повышения инновационного потенциала предприятия;

– реализация программы повышения инновационного потенциала предприятия.

Каждый из этих четырех процессов был также подвержен декомпозиции.

Таким образом, в настоящее время роль процессного подхода в управлении организацией возрастает, о чем свидетельствует ежегодный рост количества предприятий, применяющих при осуществлении своей хозяйственной деятельности ERP-системы, которые не смогут функционировать там, где отсутствуют четко описанные бизнес-процессы, увеличение количества организаций, сертифицированных Международной организацией по стандартизации, где процессный подход рассматривается в качестве основополагающего принципа. Внедрение на предприятии процессного подхода вместо функционального приводит к получению таких экономических выгод, как сокращение издержек, рост прибыли, позволяет снизить временные затраты на выполнение разнообразных процедур. При процессном подходе значимость сотрудника определяется, кроме знаний, опыта и умений, уже не тем, как качественно он выполняет функции, а его коммуникационными, организаторскими способностями. Выявление в результате внедрения функций, которые могут быть автоматизированы при помощи современных информационных технологий, приводит к снижению влияния человеческого фактора на выполнение отдельных операций внутри бизнес-процесса. Процессный подход делает более прочными связи между структурными подразделениями организации, усиливает ответственность сотрудника за эффективность деятельности не только непосредственно подчиненных сотрудников, но и сотрудников других подразделений, которые участвуют в процессе, владельцем которого он является, что ведет к росту эффективности функционирования системы управления предприятием.

Описание процессов на предприятии осуществляется при помощи нотаций серии IDEF (IDEF0, IDEF3, IDEF1X), DFD, ERD, ARIS, UML, BPMN. Одна из них была выбрана для описания модели повышения инновационного потенциала

предприятия, что позволит предприятию строго регламентировать данный процесс и определить количество сотрудников предприятия, необходимых для его осуществления. Реализация процесса повышения инновационного потенциала предприятия на практике приведет к качественному и количественному увеличению значений элементов инновационного потенциала, которые обеспечат предприятию достижение конкурентных преимуществ на долгосрочную перспективу, по сравнению с базовым периодом.

Конечно, существуют и другие подходы к управлению предприятием, например, проектный. Но сферы управления, в которых они используются, различны. Так, если процессные инструменты применяются в операционном менеджменте, то проектные доказали свою эффективность в качестве инструментов реализации стратегии и стратегических изменений в организации.

Литература

1. Беларусь в цифрах : статистический справочник / И. С. Кангро [и др.] ; под ред. И. В. Медведевой. – Минск : Нац. стат. Комитет Республики Беларусь, 2015. – 76 с.

2. Коротаева, О. В. Процессный подход и его роль в повышении эффективности деятельности российских компаний [Электронный ресурс] / О. В. Коротаева. –– 2011. – № 1. – (Вестник ВГУ. Серия : экономика и управление). – Режим доступа: http://elibrary.ru/download/71242959.pdf. – Дата доступа: 10.08.2015.

3. Кривоносова, М. М. Процессный подход в управлении и некоторые проблемы его внедрения в российских организациях [Электронный ресурс] / М. М. Кривоносова, И. А. Мисинева // Современные проблемы экономического и социального развития. – 2013. – № 9. – Режим доступа: http://elibrary.ru/download/49260690.pdf. – Дата доступа: 10.08.2015.

4. Куклев, С. Е. Теоретические основы процессно-ориентированного управления промышленным предприятием [Электронный ресурс] / С. Е. Куклев // Вестник Казанского ГАУ. – 2013. – № 1 (23). – Режим доступа: http://elibrary.ru/download/76006905.pdf. – Дата доступа: 10.08.2015.

5. Кулябов, Д. С. Введение в формальные методы описания бизнес-процессов : учеб. пособие / Д. С. Кулябов, А. В. Королькова. – М. : РУДН, 2008. – 173 с.

6. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 мая 2011, № 669 / КонсультантПлюс. Беларусь // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

7. Омельченко, А. И. Современные модели управления компанией : процессный подход [Электронный ресурс] / А. И. Омельченко // Интеллектуальный потенциал XXI века : ступени познания. – 2014. – № 25. – Режим доступа: http://elibrary.ru/download/22640817.pdf. – Дата доступа: 10.08.2015.

8. Пресс-релиз ко Всемирному дню качества 13 ноября 2014 г. [Электронный ресурс] // Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.gosstandart.gov.by/files/shared/Qday.pdf. – Дата доступа: 10.04.2015.

9. Пресс-релиз ко Всемирному дню качества 11 ноября 2010 г. [Электронный ресурс] // Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.gosstandart.gov.by/txt/Actual-info/docs/press-reliz.pdf. – Дата доступа: 10.04.2015.

10. Репин, В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процесов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.

11. Робсон, М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов: пер. с англ. / М. Робсон, Ф. Уллах ; под ред. Н. Д. Эриашвили. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 224 с.

12. Системы менеджмента качества. Требования : СТБ ISO 9001–2009. – Взамен СТБ ИСО 9001–2001 ; введ. РБ 20.02.09. – Минск : Госстандарт, 2009. – 39 с.

13. Статистический ежегодник / И. А. Костевич [и др.] ; под ред. В. И. Зиновского. – Минск : Нац. стат. Комитет Республики Беларусь, 2014. – 534 с.

14. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 288 с.

15. ISO standarts [Electronic resource]. What's the bottom line / ISO Publishing. – ISO, 2012. – Mode of access: http://www.iso.org/iso/ru/bottom_line.pdf. – Date of access: 20.08.15.

Материал поступил в редакцию 30.08.2015.

Экономика знаний как основа долгосрочной стратегии развития общества[1]

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

Исследуются ключевые теоретические и методологические проблемы формирования экономики знаний. Предлагается принципиально новый подход к их пониманию и разрешению: научные знания рассматриваются в качестве ключевого ресурса создания общественного богатства, а процесс их производства – как единая технологическая цепочка, состоящая из духовного, информационного и материального производств. Такой подход приводит к необходимости кардинального пересмотра всей системы экономических категорий и основанных на ней моделей, методов, критериев и показателей. Однако он же дает простые ориентиры как в сложных теоретических спорах, так и в практической деятельности по формированию основ экономики знаний.

Key theoretical and methodological problems of forming the knowledge-based economy are studied. A principally new approach to understanding and solving them is offered: scientific knowledge is viewed as a key resource for social wealth creation, and the process of its production – as a technological chain consisting of mental, information and material productions. This approach brings about the necessity of radical reconsideration of the whole system of economic categories and the models, methods, criteria and indicators based on this system. At the same time it provides us with simple guidelines in the complex theoretical disputes and in the practical activities aimed at forming the basics of the knowledge-based economy.

«Мы, к сожалению, находимся в плену старых представлений о том, что происходящее связано с политическими решениями, природой экономики, ресурсами и так далее….
*… **все упирается в фактор развития человека как разумного существа**»*

С.П. Капица

Введение

Сегодня идет интенсивный поиск новой парадигмы общественного развития, способной адекватно объяснить происходящее и предложить приемлемую концепцию будущего мироустройства. Этот процесс принципиально важен, поскольку любая экономика – не самоцель, а лишь инструмент, более или менее эффективный, реализации глобальной цели любого общества – обеспечения непрерывного процесса удовлетворения возрастающих потребностей настоящего и будущих поколений.

Степень эффективности экономического механизма будет всецело зависеть от степени непротиворечивости подлинных (не декларируемых) целей общественного развития выбранным способам их реализации. Сегодняшний кризис, по нашему мнению, как раз и заключается в том, что инструменты реализации заявленной цели (удовлетворение возрастающих потребностей сегодняшнего и будущих поколений) таковы, что исключают саму возможность ее достижения. Именно этим объясняются столь напряженные поиски новых, адекватных истинным целям общественного развития экономических механизмов и инструментов. Рассмотрим, в рамках какой из существующих концепций общественного развития она сможет наиболее полно воплотиться.

[1] Статья подготовлена при финансовой поддержке Программы Президиума РАН № 35 «Экономика и социология науки и образования», проект «Региональные институты развития экономики науки» № 12-П-7-1006.

Таблица 1 – Эволюция человеческого общества с позиции теории постиндустриального общества

	Доиндустриальное	**Индустриальное**	**Постиндустриальное**
Основной производственный ресурс	Сырье	Энергия	Информация
Тип производств. деятельности	Добыча	Изготовление	Последовательная обработка
Характер базовых технологий	Трудоемкие	Капиталоемкие	Наукоемкие
Характер взаимодействия	Человек с природой	Человек с преобразованной им природой	Человек с человеком

Таблица 2 – Эволюция человеческого общества с учетом изменений в его интеллектуальной сфере

	Преобладание донаучных знаний и верований	**Сочетание эмпирических и теоретических научных знаний**	**Преобладание теоретических научных знаний**
Основной производственный ресурс	Сырье	Энергия	Знания
Тип производственной деятельности	Добыча	Последовательная обработка	Изготовление
Характер базовых технологий	Трудоемкие	Капиталоемкие	Наукоемкие
Характер взаимодействия	Человек с естественной природой	Человек с естественной и искусственной природой	Человек с искусственной природой
Тип общественного устройства	Доиндустриальное	Индустриальное	Общество знаний

Обзор литературы

Концепция постиндустриального общества наибольшее распространение получила во 2 половине XX века. Фактически она является развитием и продолжением популярных в 60-х годах прошлого века теорий «индустриального общества» (Р. Арон) и «стадий экономического роста» (У. Ростоу). Основные положения теории постиндустриализма изложены в трудах Д. Белла, Г. Кана, З. Бжезинского, А. Тоффлера, Ж. Фурастье и др. В целом концепция «постиндустриального общества» претендует на роль общесоциологической теории поступательного развития человечества. Постиндустриальное общество противопоставляется доиндустриальному и индустриальному по следующим параметрам: основному производственному ресурсу; типу производственной деятельности; характеру базовых технологий (табл. 1) [2].

И, тем не менее, несмотря на многочисленные исследования, истинная причина происходящих изменений, на наш взгляд, так и не была названа, поскольку основное внимание уделялось описанию внешних признаков каждого из этапов общественного развития в ущерб анализу движущих сил, внутренней логики и противоречий этого процесса. Прав, на наш взгляд, В. Иноземцев, когда называет доктрину постиндустриализма «излишне объективистской». Именно придание чрезмерного значения объективным факторам – технике и технологии (т. н. технологический детерминизм) – в ущерб субъективным и не позволило сторонникам постиндустриализма увидеть суть происходящих изменений и, соответственно, определить эффективный механизм воздействия на них. Фактически *следствие было принято за причину*. В самом деле, все те изменения, которые приводятся как проявление действия теории постиндустриализма – и переход к информации как основному производственному ресурсу, и замена трудоемких технологий на наукоемкие, и изменение характера взаимодействия человека в производственном процессе и т.п., – все это *результат*, *следствие* как эволюционных, так и революционных *изменений в духовной, интеллектуальной природе человека*, его продвижения в процессе познания мира (природы) от верований к теоретическим научным знаниям. С учетом этого табл. 1 должна выглядеть следующим образом (табл. 2):

Сделанный в табл. 2 акцент на *эволюции знаний как основной причине любых происходящих в обществе изменений* со всей очевидностью указывает на главное действующее лицо, одновременно и причину, и результат этих изменений, – человека. Это, в свою очередь, заставляет по-иному взглянуть на *сферу духовного производства* – как на ключевую, решающую в любых социально-экономических процессах – и сосредоточить внима-

ние и усилия на исследовании характерных для нее процессов и закономерностей.

В 80-х годах прошлого века теория постиндустриализма, не изменяя своего основного социально-экономического содержания, под влиянием и в результате нового этапа научно-технической революции – компьютеризации – трансформировалась в ***концепцию информационного общества***. Термин «информационное общество» был введен в научный оборот в начале 60-х годов фактически одновременно в США и Японии Ф. Махлупом и Т. Умесао. Затем существенный вклад в ее развитие внесли М. Порат, Й. Масуда, Т. Стоуньер, Р. Катц и ряд других. В рамках этой концепции производство, распределение и потребление информации рассматривается как преобладающая сфера экономической деятельности общества.

Эта концепция в еще меньшей степени, чем концепция постиндустриального общества, может претендовать на статус новой парадигмы общественного развития в силу целого ряда причин. Прежде всего, в силу явно неадекватной (чрезмерно завышенной) оценки степени самостоятельности и самодостаточности информации в производстве и общественной жизни. Роль информации как ресурса, особенно в современном, наукоемком, производстве, действительно, трудно переоценить. Любые исследования в этом направлении – т.е. исследования информации как специфического ресурса – своевременны, полезны и важны.

Однако нельзя забывать о том, что информация становится знанием, т.е. действительным, определяющим *фактором* общественной жизни, только в голове человека. Поэтому до тех пор, пока не будет создан сравнимый по своим параметрам с человеческим мозгом искусственный интеллект, говорить о том, что электронные устройства способны создавать из поступившей к ним или обработанной ими информации новые знания, нельзя. Правильнее, вероятно, говорить о том, что электронные (или любые другие) устройства ускоряют и упрощают обработку массива информации, чем существенно облегчают человеку процесс создания новых знаний. Однако в любом случае информация была, есть и, вероятно, еще долго (если не всегда) будет *подчиненным человеку ресурсом*, эффективность которого всецело зависит от субъективных особенностей и качеств личности. Таким образом, говорить об информации как о самостоятельном, самодостаточном, системообразующем факторе общественной жизни нет, по нашему мнению, никаких оснований. Таким фактором – самостоятельным, самодостаточным, системообразующим – является творческая деятельность человека, *одним* из *ресурсов* и *продуктов* которой является информация.

В целом концепция информационного общества существенно обогатила представления о современном этапе общественного прогресса, однако в дальнейшем, на наш взгляд, более продуктивно рассматривать информацию именно как продукт духовного производства, существующий в его рамках и по его законам. Следовательно, первостепенную важность приобретает исследование самой *сферы духовного производства*.

В последние годы господствующей в экономической науке, все в большей степени занимающей умы ученых и политиков, стала ***концепция экономики и общества знаний***. Вообще в научной литературе распространен взгляд на экономику знаний как на «новую», «неизвестную» экономику, что, с одной стороны, совершенно оправдано. Однако, как мы полагаем, правильнее было бы рассматривать экономику знаний не как некий, неизвестно как возникший, необъяснимый феномен, а как *закономерный этап эволюционного развития производительных сил, вызванный переходом накопленного человечеством количества научных знаний в новое качество*.

Источником богатства в экономике знаний становится деятельность, развивающая человеческие способности, а именно «труд» самосознания, который выполняют «индивиды», каждый в отдельности и все вместе во всеобщем и всестороннем обмене. Развитие человеческих способностей – это одновременно цель деятельности и сама деятельность. Здесь нет различия между целью и всегда незавершенным стремлением к этой цели. Происходит фундаментальный переворот: *не человек служит развитию производства, а производство служит человеческому развитию, самосознанию*.

Предложения

Как практически осуществить эти принципы в экономической деятельности? Не претендуя на универсальность и окончательность решения проблемы, тем не менее, предлагаем свой вариант решения (рис. 1), представляющий **концепцию экономики знаний** и основанный на следующих принципиальных моментах [1]:

– единстве экономического поля;

– приоритетном развитии в нем духовного производства;

– соответствии механизма управления и показателей эффективности особенностям продук-

Рисунок 1 – Система категорий экономики знаний

та каждого из производств. Это позволит вывести сферу духовного производства из-под влияния рынка, что должно способствовать повышению эффективности развития как каждого из производств в отдельности, так и всей системы в целом.

Предлагаемая модель является *отражением объективной реальности* – процесса познания.

Мы полагаем, можно со всей уверенностью утверждать, что процесс познания *всегда* начинается в голове человека и только от человека зависит – какую *форму* будут иметь результаты его познавательной деятельности – форму записи, книги, материального объекта – или они так и останутся лишь его мыслью, идеей и не выйдут за пределы его сознания.

Принципиально важным для понимания механизма функционирования единого экономического поля является тот факт, что ни одно из звеньев этой цепочки (духовное – информационное – материальное производство) не существует без других, их существование и развитие взаимообусловлено и взаимозависимо.

Совокупность духовного, информационного и материального производств представляет собой единую технологическую цепочку производства и использования знаний: процесс производства знаний, начавшись в духовном производстве с создания идеальных (личностных) знаний, продолжается в информационном производстве посредством их кодирования и распространения и завершается овеществлением в материальном производстве.

С одной стороны, как информационное, так и материальное производства представляют собой

не что иное, как представление в ином виде (кодифицированном и овеществленном соответственно) идеальных знаний, полученных в духовном производстве. Иначе говоря, целью информационного и материального производств является переработка знаний, полученных в духовном производстве. Остановка, неэффективная работа духовного производства автоматически влекут за собой замедление и остановку информационного и материального производств, поскольку они лишаются как предметов, так и средств труда.

С другой стороны, даже уникальные по своим возможностям воздействия на реальную жизнь человека и общества личностные знания, не будучи материализованными, оказываются потерянными для общества, для общественного прогресса. Фактически материализация знаний является одним из важнейших условий самого их существования.

Однако материальное производство *всегда вторично* по отношению к производству духовному, поскольку всегда *лишь воплощает ранее созданные в духовном производстве образы и идеи*. Это со всей очевидностью указывает на систему взаимосвязей и подчиненности в едином экономическом поле: источником и основой общественного богатства является духовное производство. *Производство материальное является лишь более или менее успешным овеществителем идей, создающихся в духовном производстве*. Информационное производство является связующим звеном между духовным и материальным производствами и сочетает в себе черты их обоих.

Легко заметить, что представленная на рис. 1 схема функционирования экономики знаний не имеет ни национальных, ни социальных особенностей или предпочтений: она не относится только к капиталистическому или исключительно к социалистическому способу производства; это не «американская», «исламская», «русская» или как-либо иная исключительно национальная, территориальная или религиозная модель. Отражая объективную реальность – процесс познания – она носит *универсальный* характер. Основное требование, предъявляемое обществом знаний к экономике знаний как механизму достижения его целей – обеспечить *приоритетное развитие духовного производства в едином экономическом поле*. В обществе (и экономике) знаний должен быть создан такой механизм, в котором материальное производство займет не несвойственное ему (как хорошо видно из рис. 1) *главенствующее*, а естественное для него *замыкающее* положение, положение не более чем овеществителя идей, создаваемых в духовном производстве. Это весьма непростой процесс, требующий, во многих случаях, полной перестройки системы социально-экономических отношений, и различные общества будут идти к нему по-разному – опираясь на те институты, которые уже ими созданы, и заново создавая те, которые никогда им ранее не были присущи.

Необходимость (если точнее – *объективная закономерность*) коренных перемен в общественном (и, как следствие, экономическом мироустройстве) объясняется просто – вплоть до настоящего времени *человек как личность* (точнее – как *творческая* личность) никогда не был *целью* общественного развития, а рассматривался как более или менее необходимое *средство* достижения целей в областях материального производства. Однако именно многовековая эволюция материального производства, максимально возможное, предельное развитие техники и технологий привело к пониманию необходимости изменения целей и направлений общественного развития, выдвижения в число первейших приоритетов и факторов развития *собственно человека как единственного творца* единственного по-настоящему *неисчерпаемого ресурса экономического и общественного развития – знаний*. Такое понимание экономики знаний дает простой ориентир в сложных терминологических спорах об определении ее понятия и сущности: этот критерий – ***цель*** *экономического развития*.

Применим этот критерий к конкретной ситуации, ответив на вопрос: «инновационная экономика» – это то же самое, что и «экономика знаний», или нет? В современной научной литературе эти понятия часто не разделяются, а термины – «экономика знаний» и «инновационная экономика» – употребляются в качестве синонимов[2]. Между тем, это принципиально, *мировоззренчески* разные явления. Ведь какова *цель* «инновационной» экономики? Та же, что и у экономики «неинновационной» (т.е. заменяемой «инновационной») – *получение все большей прибыли*. Инновации – это не более, чем способ получить более дешевые сырье и материалы (в том числе заменить исчезающие естественные ресур-

[2] Например: «В контексте данной работы с самого начала следует оговорить, что термины «*инновационная экономика*», «новая экономика», «*экономика знаний*» и «экономика, основанная на знаниях», используются здесь в качестве *синонимов* без различения лингвистических, этимологических и контекстуальных акцентов каждого из названий» [3, с. 116].

Рисунок 2 – Различия по целям, средствам, результатам экономики знаний и традиционной экономики

сы ресурсами искусственными), более дешевую и менее «хлопотную», чем человек, рабочую силу (то есть заменить в производственном процессе человека с его все возрастающими социальными потребностями машинной техникой) и т.д. Поэтому страны, далеко продвинувшиеся в построении такой – инновационной – экономики вместо ожидаемого ослабления социально-экономических кризисов получили их фактическое усиление. Что и неудивительно, поскольку *не был изменен стержень экономической системы – материальное производство по-прежнему доминирует над духовным*, существование и развитие человека по-прежнему рассматривается не как абсолютная ценность, не как главная цель общества, а в рамках и с точки зрения полезности для материального производства. По этому критерию (цели) инновационная экономика является лишь очередной модификацией того, что мы называем экономикой «традиционной» и в силу этого не способна «взорвать» систему, порождением которой она является (рис. 2).

Однако, если следовать такому критерию (цель экономического развития), может получиться, что *на сегодняшний день нет оснований говорить об экономике знаний как о свершившемся фак-*

те. Полагаем, что это так и есть. Можно говорить о набирающей силы тенденции, необходимо изучать движущие силы этого процесса и выстраивать с ними эффективные (т.е. неантогонистические, непротиворечивые) отношения на этом новом экономическом поле. При этом надо исходить из того, что *становление экономики знаний есть процесс объективный и необратимый*, поскольку переход количества накопленных человечеством знаний в новое качество является уже свершившимся фактом.

Выводы

Формирование экономики знаний – это длительный и болезненный (поскольку связан с неизбежной ломкой общественных стереотипов) процесс, находящийся (в лучшем случае) в самом начале. Понятно, что этот процесс для каждой страны будет иметь свои особенности, определяемые особенностями производственной структуры, инновационной системы и менталитета населения. Однако уже сегодня любые стратегические и тактические решения (как экономические, так и политические) необходимо согласовывать с ее требованиями. Конечно, полный «спектр» этих требований сегодня определить невозможно, однако совершенно очевидно главное требование – *развитие человека* должно рассматриваться как *собственно цель и критерий общественного прогресса*. От степени успешности решения этой задачи и будут, в конечном счете, зависеть проблемы и перспективы построения общества и экономики знаний в России.

Литература

1. Диалектика материального и духовного производства в экономике знаний. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2008. – Шадринск : Изд-во ОГУП «Шадринский Дом Печати», 2008. – 295 с.

2. Иноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество : природа, противоречия, перспективы. – М. : Логос, 2000.

3. Миндели, Л. Э., Пипия, Л. К. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний // Вопросы прогнозирования. – 2007. – №3. – С. 115–136.

Материал поступил в редакцию 24.06.2015.

Квазиинтеграционные структуры в экономике: понятие, характеристика, виды*

Шишло Сергей Валерьевич,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и маркетинга Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)

Усевич Виктория Анатольевна,
старший преподаватель кафедры экономической теории и маркетинга Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)

Андросик Юрий Николаевич,
ассистент кафедры экономической теории и маркетинга Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)

Мистейко Марина Михайловна,
ассистент кафедры экономической теории и маркетинга Белорусского государственного технологического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются современные формы интеграционных образований, получившие название квазиинтеграционных структур. Авторами анализируется история вопроса, раскрываются предпосылки формирования подобных образований, исследуется сущность квазиинтеграционных структур, приводится их характеристика, а также основные виды. Квазиинтеграция рассматривается как форма интеграции, обладающая отличительными признаками в разрезе трансфера прав собственности, механизмов координации и контрактации. Это позволяет определить место квазиинтеграционных структур в дихотомии «рынок – иерархия» как равноправное наряду с гибридными структурами и сетями бизнеса. На основе проделанной работы предлагаются определения «квазиинтеграционная структура» и намечаются дальнейшие направления научных исследований.

The article is discussed a modern integration forms called as quazi-integration structures. The authors analyze historical background of quazi-integration structures; clear up formation preconditions, explore the essence; adduce their characteristics and main kinds. Quazi-integration regarded as a form of integration with the distinctive features in the context of the transfer of property rights, mechanisms of coordination and contracting. This allows to determine the location of quasi-integration structures in dichotomy «market – hierarchy» as an equal along with hybrid structures and business networks. On the basis of handled work definitions of «quazi-integration structure» are suggested and father research challenge are chalked out.

Сегодня одной из важнейших составляющих обеспечения устойчивого функционирования фирм является организация взаимосвязи между предприятиями, выявление совместных точек роста и разрешение межфирменных разногласий, выстраивание цепей добавленных стоимостей и извлечения прибыли. Одним из способов достижения поставленных целей является экономическая интеграция фирм, предприятий и организаций.

* Статья написана при поддержке Белорусского фонда фундаментальных исследований.

Понятие экономической интеграции

Само понятие интеграции происходит от латинского слова integer, что в переводе означает «целый», или integratio – «восстановление, восполнение». В русский язык оно вошло как «соединение в одно целое, представление о составном предмете, как о целом, без мысли об отдельных частях» [1]. Позднее интеграция трактовалась как 1) объединение элементов в процессе развития или эволюции; а 2) интеграция производства – стремление современных капиталистических предприятий обеспечить своему производству независимость от всякого рода поставщиков; с этой целью при главном предприятии для удовлетворения всех его производственных нужд организуется много других подсобных предприятий, вырабатывающих и добывающих для главного предприятия материал, вспомогательные средства (каменный уголь, нефть, смазочные масла), машины и т. п.; такое стремление путем комбинации промышленных элементов к целостности в производстве неизбежно сопутствует концентрации и централизации его [2].

На сегодняшний момент интеграцию понимают как сторону процесса развития, связанную с объединением в целое ранее разнородных частей и элементов. Процессы интеграции могут иметь место как в рамках уже сложившейся системы – в этом случае они ведут к повышению уровня её целостности и организованности, так и при возникновении новой системы из ранее несвязанных элементов. Отдельные части интегрированного целого могут обладать различной степенью автономии. В ходе процессов интеграции в системе увеличивается объём и интенсивность взаимосвязей и взаимодействии между элементами, в частности надстраиваются новые уровни управления [3]. Более лаконично смысл интеграции можно выразить как процесс, или действие, имеющий своим результатом целостность; объединение, соединение, восстановление единства [4]. Таким образом, интеграция представляет собой состояние связанности отдельных дифференцированных частей в целое, а также процесс, ведущий к такому состоянию [5]. Анализируя имеющиеся формулировки можно выделить два существенных аспекта интеграции. Первый, динамический аспект, характеризует интеграцию как процесс или действие, а второй, статический, – как результат такого процесса либо действия. Это позволяет перефразировать термин «интеграция» на такой манер: процесс перехода от состояний обособленности отдельных дифференцированных организаций (частей системы) к состояниям их связанности в едином целом (системе) посредством общей целевой функции.

Из последней интерпретации термина «интеграция» можно непосредственно перейти к понятию «экономическая интеграция». Экономическая интеграция – это объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Экономическая интеграция имеет место как на уровне национальных хозяйств целых стран, так и между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями. Экономическая интеграция проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров [6]. Однако такое определение выработалось в экономической науке не сразу. Термин «экономическая интеграция» претерпевал изменения на протяжении своего использования.

В 30-х годах экономическая интеграция рассматривалась на базе теории фирмы, что позволило трактовать данный процесс как технико-технологическую интеграцию либо интеграцию производства, позволяющую получить экономию на масштабах производства, выгоды от концентрации капитала и централизации управления. Однако интеграция первоначально в те годы использовалась зачастую в геоэкономическом и политическом контексте как средство решения проблем сотрудничества и взаимодействия между странами и народами, что позднее вылилось в такое широкое направление, как теория международной торговли.

В 70-х годах XX века существовало несколько подходов [7], один из которых трактовал интеграцию общественного производства как соединение и планомерную координацию усилий предприятий, коллективов, отраслей в целях наиболее успешного решения важнейших социально-экономических задач по дальнейшему подъему производительных сил, достижению наивысшего научно-технического уровня. Другой подход предполагал, что «интеграция производства – это соединение, объединение, слияние отдельных отраслей экономики, их частей и единиц в новое единство». Еще одна точка зрения основывалась на том, что интеграция представляет собой органическое сочетание различных видов производств и организаций в единый комплекс.

В 80-х годах XX века наблюдается дальнейшая эволюция категории «интеграция» и данный тер-

мин теперь трактуется как сложный, диалектически противоречащий процесс, отражающий одну из форм общественного воспроизводства. В этот период конкретизируется сущность экономической интеграции, определяются формы всевозможных структур интеграционного типа (концерны, конгломераты, производственные объединения и комплексы) [8].

С 90-х годов XX в. эволюция понятия «экономическая интеграция» продолжается на основе теории институционализма, разработанной Р. Коузом, К. Эрроу, Д. Нортом, О. Уильямсом, Г. Клейнером. Под экономической интеграцией понимаются такие взаимоотношения между организациями, которые позволяют обеспечить долгосрочное сближение их генеральных целей [9, 10].

Интеграция в данном случае базируется на теории трансакционных издержек, которые первоначально были определены Р. Коузом как «издержки пользования рыночным механизмом» [11]. Позднее это понятие приобрело более широкий смысл. Оно стало обозначать любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов независимо от того, где оно протекает – на рынке или внутри организаций, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур (таких, как фирмы) также не свободно от трений и потерь.

По завоевавшему наибольшее признание определению К. Далмана [12], трансакционные издержки включают издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению.

По мнению О.Уильямсона [13], трансакции различаются по трем главным признакам – степени их специфичности, повторяемости и неопределенности. С его точки зрения, чем более общий, краткосрочный и однозначный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обходиться без ее юридического оформления, либо ограничиваться составлением простейших контрактов. Напротив, чем более специальный, повторяющийся и неопределенный характер она имеет, тем выше трансакционные издержки и тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений между участниками.

Также следует рассмотреть подход к теории международной экономической интеграции, где категория представляет собой управляемый процесс сближения и сращивания национальных экономик в единый хозяйственный комплекс, базирующихся на экономической интеграции хозяйствующих субъектов и международном разделении труда. Основными формами международной экономической интеграции являются: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз и т.п. Таким образом, экономическая интеграция – это особая форма обобществления труда и производства, возникающая на современном этапе развития производительных сил, которые в условиях НТР характеризуются все более активным применением научных знаний [14].

Виды экономической интеграции

Экономическую интеграцию предприятий представляют чаще в виде горизонтальной или вертикальной интеграции, дополняя и конкретизируя их определенными видами (формами) интеграционных процессов, например, такими, как квазиинтеграция. Различают:

– вертикальную интеграцию предприятий, при которой они объединяются от закупки до сбыта определенного вида продукции, в идеале охватывая всю цепочку добавленной стоимости от добывающего ресурсы предприятия до торговой сети, продающей готовый продукт конечному потребителю;

– горизонтальную интеграцию предприятий, при которой объединяются предприятия одной отрасли, производящие однотипную продукцию;

– универсальную (конгломеративную) интеграцию предприятий, при которой объединяются предприятия разных отраслей, производящих разнородную продукцию.

В рамках любого вида интеграции интеграционный процесс можно разделить на кооперацию, специализацию, концентрацию, комбинирование. В развернутом виде вначале происходит установление связей между ранее разрозненными предприятиями – элементами системы (кооперация); затем идет процесс углубления, усиления и придания систематического характера существующим связям (специализация); далее происходит увеличение количества связей и установление новых (концентрация); а после наступает финальная стадия интеграции – появление новых интегративных (целостных) свойств в системе, согласование связей между предприятиями, изменение структуры системы. При этом в качестве основных форм или механизмов выделяют соответственно[15]:

1) при вертикальной интеграции: консолидацию (включение интегрируемой фирмы в структуру основной в качестве подразделения либо дочернего предприятия, или филиала (слияние

или присоединение). Консолидированной в этой связи называется компания, осуществляющая самостоятельное производство более 50 % продукции); группировку (создание из интегрируемых предприятий и основной компании группы, связанной либо взаимными отношениями собственности (обмен акциями), либо взаимными управленческими связями (включение в состав совета директоров одного предприятия представителей другого), либо предоставлением различных услуг (разработка технологии, социально-бытовое обеспечение, информационно-рекламное обслуживание и т.д.); франчайзинг (предоставление интегрируемой компании права пользования торговой маркой, ноу-хау, материально-техническими ресурсами, принадлежащими интегратору); целевую пролонгацию (достижение интеграции за счет целенаправленного и сознательного продления срока договоров о поставке (порой в ущерб рыночной конъюнктуре) с целью формирования долговременных устойчивых интеграционных связей);

2) при горизонтальной интеграции: делегирование функций интегратору (передача права решения ряда вопросов, связанных с интегрируемой деятельностью, основному (интегрирующему) предприятию); создание ассоциаций, т.е. органов управления, стоящих над предприятиями; создание консультативных органов при ограничении полномочий каждого из интегрируемых предприятий в согласованной области. В этих случаях некоторые вопросы предприятия (например, о ценах на продукцию) могут решаться лишь после утверждения в консультативном органе; создание общих финансовых органов (банков, холдингов); создание органов управления имуществом (трастов); группировка, т.е. взаимный обмен акциями или иная форма участия в прибылях друг друга;

3) при конгломеративной интеграции выступают комбинации вышеприведенных форм и механизмов.

Понятие квазиинтеграции и квазиинтеграционной структуры

На практике в современных условиях экономическая интеграция предприятий (вертикальная, горизонтальная и конгломеративная) базируется на трех подходах: формирование интеграционных структур иерархического характера (определяются линейной структурой); формирование интеграционных структур неиерархического характера (определяются нелинейной структурой); формирование гибридных структур (определяются сетевой структурой); формирование квазиинтеграционных структур (определяются сетевой структурой). Следует отметить, что некоторые исследователи отождествляют квазиинтеграционные структуры с гибридными: «квазиинтеграция (гибридная организация) – это ситуация, в которой фирмы, извлекая преимущества вертикальной интеграции, избегают ее рисков или жесткости собственности» [16]. Кроме того распространено мнение, что с квазиинтеграцией мы сталкиваемся в том случае, когда производитель отдает в субконтракт производство компонента, владея вместе с тем специфическим физическим активом, необходимым для производства данного компонента [17]. Тем не менее, следует отличать квазиинтеграцию от горизонтальных и вертикальных взаимодействий, а квазиинтеграционные структуры от гибридных организаций (в том числе учитывая введение элементов иерархии в рыночный механизм координации и наоборот, то есть квазиинтернализацию и квазиэкстернализацию соответственно).

Интеграционные структуры характеризуются четкой системой управления, ясным механизмом распределения и перераспределения добавленной стоимости, внедрением инноваций и т.п. [18, 19, 20]. Успешность деятельности современных компаний все в большей степени определяется эффективностью механизма взаимодействия с другими участниками рынка, запасом располагаемых экономических ресурсов и затратами ресурсов на организацию хозяйственных связей.

Гибридные структуры [21] характеризуются длительными контрактными отношениями, сохраняющими автономность сторон, но предполагающие создание специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников и обеспечивающих адаптацию к изменяющимся обстоятельствам в условиях неопределенности.

Квазиинтеграционные структуры [22] представляют собой объединение экономических субъектов, предполагающее развитие устойчивых долгосрочных связей между ними и делегирование контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности. С помощью организованного менеджмента можно добиться достаточно полного контроля и при отсутствии юридического оформления контроля над собственностью фирм, вошедших в интегрированную структуру. Целый ряд современных организационных форм допускает установление контроля одной компании над поведением другой, юридически независимой фирмы, т. е. слу-

жит основой для вытеснения механизма рыночного распределения ресурсов рыночной властью активной фирмы. Именно в таких случаях, когда имеет место контроль над управлением активов юридически независимых компаний при отсутствии контроля над собственностью, можно говорить о наличии феномена, получившего название квазиинтеграции [23].

Характерными признаками квазиинтегрированных структур является длительность взаимоотношений; собственные внутренние механизмы координации, регулирования и контроля, исключающие вмешательство внешней третьей стороны в урегулирование конфликтов; отсутствие юридически закрепленного трансфера прав собственности при управлении над совместной деятельностью. Кроме этого сюда следует отнести установление и/или адаптацию правил ведения хозяйственной деятельности; установление контроля над соблюдением формальных и неформальных контрактов внутри группы; разработку и реализацию процедуры внесудебного (частного) разрешения спорных вопросов между членами группы; установление контроля над соблюдением формальных и неформальных контрактов между членами группы и аутсайдерами; внесудебное (частное) разрешение споров аутсайдеров с членами квазиинтегрированной группы [22].

Поэтому возникают следующие особенности в функционировании и развитии квазиинтеграционных структур:

– высокая рыночная власть компаний. Это приводит к тому, что большинство экономистов пытаются объяснить данный тип интеграции как одну из форм проявления монополии [24];

– обеспечение устойчивого развития социально-экономических систем путем эффективного использования экономических ресурсов. При этом механизм использования основан как на внутриинтеграционной конкуренции, когда субъекты системы за счет более продуктивного использования факторов производства стремятся получить более значительную часть добавленной стоимости, так и конкуренции между интеграционными системами, вынуждающие субъектов повышать эффективность собственного функционирования [25];

– частное урегулирования конфликтов, способствующее стабильности системы. Интеграция балансирует интересы и позволяет достичь эффективного процесса принятия решения с помощью заключения долгосрочных контрактов между владельцами независимых компаний (активов) [26];

– переход от «коллективного сознания» индустриального периода к «коллективному взаимодействию» новой экономики;

– доверительные отношения между предприятиями. Источниками доверия выступают: дружественные отношения, возникшие из длительного взаимодействия или рекомендации сторонних организаций; интересы, когда доверие к контрагенту основывается на оценке его выгод и потерь от ослабления партнера; этические ценности и нормы, которые разделяются партнером и порождают заслуживающее доверия поведение [27].

Квазиинтеграция представляет собой политику контроля над поведением формально самостоятельных организаций при отсутствии нормативно типизированного контроля над их собственностью. При данном типе интеграции организация, извлекая преимущества от контроля над деятельностью других участников, избегает рисков от наличия собственности и неэффективной хозяйственной деятельности.

Можно выделить следующие виды квазиинтеграции:

– неполная квазиинтеграция. Независимые компании не связаны с ведущей отношениями собственности и могут иметь деловые связи с другими фирмами помимо ведущей компании [28];

– сетевая модель управления, которая позволяет эффективно использовать аутсорсинг, тем самым снижать издержки, не связанные с производством продукции (транспортировкой, складированием, маркетинговыми исследованиями и т. п.), повышать качество выпускаемой продукции. К угрозам использования данной модели относят особенности государственного регулирования деятельности малых и средних предприятий, особенности передачи непрофильных операций;

– проектная и зонтичная модели направлены на внедрение новых технологий, продуктов, услуг, обучение и развитие компетенций персонала и т. п. Основными угрозами внедрения данных моделей управления являются формы и уровень развития науки и образования, наличие поддержки малого и среднего бизнеса, отсутствие производства высокотехнологичного оборудования, отвечающего современному уровню развития науки и техники;

– виртуальная организация [27], о которой можно говорить как об одной из форм квазиинтеграции, воплощающей основные достоинства этого явления. Виртуальную организацию можно определить как добровольную временную форму кооперации нескольких, как правило, неза-

висимых партнеров (предприятий, институтов, отдельных лиц), обеспечивающую, благодаря оптимизации системы производства благ, большую выгоду клиентам. Виртуальное предприятие как временная форма кооперации, основанной на использовании информационных технологий, способно обеспечивать выгоду клиентам. Это достигается благодаря оптимизации системы производства благ на основе доверительного объединения ресурсов и компетенций партнеров, входящих в сеть. Именно за счет этого достигается синергический эффект и экономия затрат ресурсов. Важнейшей характеристикой виртуальной организации является гибкая, адаптивная, динамичная сетевая структура. Поскольку такая сеть не существует в реальном физическом пространстве, а создается путем информационной интеграции ресурсов партнеров, ее нередко называют квазипредприятием. В то же время виртуальное предприятие объединяет цели, культуру, традиции, ресурсы, опыт ряда предприятий-партнеров, координируя их развитие и представляя собой «предприятие над предприятиями» или метапредприятие;

– кластерная модель направлена на устойчивое развитие как отдельного предприятия, так и региона в целом. Понятие коинтеграции более точно определяет кластер, чем понятие интеграции. Термин следует использовать в том же значении, что и интеграция, но с дополнительным нюансом: объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров при условии, что соотношение частей системы должно быть постоянным, хотя сами части могут непрерывно изменяться.

Обобщая все вышесказанное, можно дать следующие определения квазиинтеграционной структуры:

1) Совокупность самостоятельных организаций, координирующих свою деятельность на основе механизма взаимодействия, характеризующегося высокой неформализованностью связей, аллокативностью юридически обособленных активов, открытостью, мобильностью, динамичностью структуры, высокой степенью доверия.

2) Гибрид рыночных и иерархических организаций, имеющих тесные (доверительные) отношения друг с другом, что позволяет минимизировать стоимость координационных действий.

Основными чертами квазиинтеграционной структуры являются:

– высокая изменчивость формальной структуры;

– длительность взаимоотношений и высокий уровень доверия;

– высокая плотность хозяйственных операций, приводящая к снижению издержек при выполнении меж- и внутри- фирменных хозяйственных операций;

– собственная культура взаимодействия и инновационная ориентированность;

– способность эффективно получать, интегрировать, накапливать, сохранять и использовать интеллектуальные ресурсы для создания конкурентных преимуществ.

Исследование и анализ экономических структур, их механизмов и принципов функционирования показывает, что происходят определенные метаморфозы в организации взаимодействия между бизнес-единицами. Происходит глубокая трансформация и коренная перестройка производственных и общественных отношений, форм их институционализации.

Интеграционные процессы уже давно вышли за рамки классической интеграции, когда отдельные элементы просто соединяются в одно целое. В современном мире интеграционные процессы сопровождаются появлением новых качеств, новых явлений. Наряду с традиционными интеграционными образованиями функционируют интегрированные структуры нового образца – формально определяемые как интеграция, но отличающиеся от нее по ряду признаков. В самой природе классической интеграции видоизменяются ее основные принципы и формы, затрагивая такие признаки, как трансфер прав собственности, установление контрактных отношений, полная либо частичная смены механизмов координации, что приводит к возникновению смешанных или гибридных форм, квазиинтеграционных и сетевых структур. Наряду с традиционной дихотомией механизмов координации «рынок – иерархия (фирма)» возникает триада «рынок – гибрид – иерархия», тем самым подчеркивая альтернативность существования иных организационных форм экономической активности.

Таким образом, современное развитие мировой экономики вызвало к жизни новую форму экономической организации в виде квазиинтеграционных структур, которые представляют собой объединения экономических субъектов,

предполагающие развитие устойчивых долгосрочных связей между ними и делегирование контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности. Если учесть, что существуют различные виды квазиинтеграционных структур, а также принципы их построения, можно предположить, что им соответствуют наиболее эффективные формы экономической организации предприятий и отраслей отечественной экономики, выводящие ее на путь устойчивого экономического развития. Раскрывая механизмы и принципы формирования и развития квазиинтеграционных структур, можно прийти к пониманию того, как ими следует управлять и как их можно конструировать.

Литература

1. Попов, М. Полный словарь иностранных слов, вошедших в употребление в русском языке. – 3-е изд., доп. и испр. – М. : изд-во И. Д. Сытина, 1907.

2. Словарь иностранных слов ; под ред. Капельзона Т. М. – М. : Советская энциклопедия, 1933. – 1500 с.

3. Философский энциклопедический словарь ; под ред. Л. Ф. Ильичева. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.

4. Философский энциклопедический словарь. – М. : Мысль, 2010. – 740 с.

5. Шерьязданова, К. Г. Современные интеграционные процессы : учебное пособие. – Астана : Академия гос. управления при Президенте РК, 2010. – 107 с.

6. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

7. Семак, Е. А. Международная экономическая интеграция : УМК для студентов экономических специальностей. – Минск : БГУ, 2012. – 219 с.

8. Овчинников, В. Н. Интеграция общественного производства на селе ; отв. ред. А. Ф. Тарасов. – Ростов-на-Дону : Ростовский ун-т, 1974. – 224 с.

9. Капелюшников, Р. И. Теория трансакционных издержек [Электронный ресурс] / Р. И. Капелюшников. – Режим доступа: http://www.libertarium.ru/10623. – Дата доступа: 03.08.2013.

10. Клейнер, Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде : риски, стратегии, безопасность : монография / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М. : Экономика, 1997. – 288 с.

11. Coase, R. H. The Nature of the Firm / R. H. Coase // Economica. – 1937. – Vol. 4. – № 16. – P. 386–405.

12. Dalman, C. J. The Problem of Externality / C. J. Dalman // The Journal of Law and Economics. – 1979. – Vol. 22. – № 1. – P. 141–162.

13. Williamson, O. E. Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications. – New York : Free Press. – 286 p.

14. Семак, Е. А. Международная экономическая интеграция : учебное пособие. – Минск : БГУ, 2012 г.

15. Иванов, Ю. В. Интеграция предприятий // Российское предпринимательство. – 2000. – № 10 (10). – С. 30–36.

16. Blois, K. J. Vertical Quasi-Integration // The Journal of Industrial Economics. – Vol. 20, No. 3 (Jul., 1972). – P. 253–272. – цит. по Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний : курс лекций. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – 344 с.

17. Monteverde K., Teece, D. J. Appropriable rents and quasi-vertical integration // Journal of Law and Economics. – 1982. – Vol. 25. – № 2. – P. 321–328. – цит. по Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний: курс лекций. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – 344 с.

18. Конышев, О. В. Управление организационно-финансовым взаимодействием участников интегрированных субъектов хозяйствования : дис-ция канд. экон. наук по спец-ти : 08.00.05. – Орел, 2002. – 156 с.

19. Авдашева, С. Б. Бизнес-группы в российской промышленности / С. Б. Авдашева // Вопросы экономики. – 2004. – № 5. – С. 121–134.

20. Попов, А. А. Интеграция хозяйствующих субъектов в рыночной экономике : дис. … канд. экон. наук по спец-ти : 08.00.05. – Воронеж, 2005. – 212 с.

21. Шерешева, М. Ю. Типы сетевого межфирменного взаимодействия // Развитие форм межфирменной кооперации : сети и взаимоотношения : доклады участников Сети мастерства. – М. : ГНУ ВШЭ, 2008. – 294 с.

22. Шерешева, М. Ю. Межорганизационные сети в системе форм функционирования современных отраслевых рынков : автореф. дис. … д-ра экон. наук по спец-ти : 08.00.05 / М. Ю. Шерешева. – 53 с.

23. Шерешева, М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний : курс лекций / М. Ю. Шерешева. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – 344 с.

24. Дементьев, В. Е. Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории / В. Е. Дементьев // Вестник государственного университета управления. – 2001. – №1 (2) : Институциональная экономика. – С. 84–95.

25. Уильмсон, О. Экономические институты капитализма. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

26. Викулов, В. А. Управление рисками логистической стратегии промышленного предприятия на примере ЗАО «Чистый Урал» / В. А. Викулов // Экономика и бизнес. Взгляд молодых : сборник материалов Международной научно-практической конференции молодых ученых, Челябинск, 2011. – Челябинск, 2011. – С. 91–94.

27. Клейнер, Г. Б. Реформирование предприятий : возможности и перспективы / Г. Б. Клейнер // Общественные науки и современность. – 1997. – № 3. – С. 15–29.

28. Адамова, К. З. Квазиинтегрированные структуры в новой экономике : дис. … канд. экон. наук по спец-ти : 08.00.01 / К. З. Адамова. – Саратов, 2011. – 191 с.

Материал поступил в редакцию 04.09.2015.

Моделирование долгосрочного развития экономики Беларуси с учетом влияния денег

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

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

В научной статье разработан механизм моделирования долгосрочного развития экономики Республики Беларусь с учетом влияния денег. Предложены два сценария развития экономики Республики Беларусь в среднесрочном периоде (2010–2020 гг.).

In the scientific article, it was developed a mechanism of modeling of long-term economic development of the Republic of Belarus taking into account the influence of money. It was offered two scenarios of economic development of the Republic of Belarus in the medium term (2010–2020).

Сущность государственного макроэкономического регулирования денежно-кредитной сферы заключается в возможности государства управлять объемом предложения денежной массы в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития.

Рассмотрим подробнее механизм моделирования долгосрочного развития экономики Республики Беларусь с учетом влияния денег.

Нами получена система (1), описывающая динамику экономического развития РБ:

$$
\begin{cases}
\dfrac{dk}{dt} = (s-\tau-\psi+\xi\psi+m)f(k)-(n(t)+s\delta)k-(1-s)\cdot(z-q)x+\omega\cdot r- \\
\qquad\qquad -\left[i-\varphi(i,k)\right]-tax_0-ne_0+pv, \quad k(0)=k_0, \\
\dfrac{dx}{dt} = x\{z-a[x-g(k,r)]-n(t)\}, \quad x(0)=x_0, \\
\dfrac{dq}{dt} = b\{a[x-g(k,r)]-q\}, \quad q(0)=q_0, \\
\dfrac{dr}{dt} = h\cdot[g(k,r)-x], \quad r(0)=r_0, \\
\dfrac{di}{dt} = (u[v\eta-1]-n(t))\cdot i+uv\eta(ne-(s+m)f(k)-\omega\cdot r), \quad i(0)=i_0, \\
\dfrac{\partial ER}{\partial t} = \dfrac{1}{1+r^f}\left\{r-r^f+\dfrac{1}{\mu}\left[nfa^{BS}-nfa\right]\right\}ER, \qquad ER(0)=ER_0, \\
\dfrac{\partial nfa}{\partial t} = \xi_1\left(ER_R^{LR}-ER\dfrac{p^f}{p}\right)+\xi_2\left(nfa^{LR}-nfa\right), \qquad nfa(0)=nfa_0, \\
\dfrac{dR}{dt} = (1-b_r)\dfrac{1}{h_1w_2}\{Lx-h_1\cdot cp_{EX}+(h_1w_1-h_2)nfa\}R, \qquad R(0)=R_0.
\end{cases}
\tag{1}
$$

Таблица 1 – Фиксированные параметры производственного блока модели

Переменная	Единицы измерения	Описание переменной	Примечание
Расчётные параметры			
$tax_0 = 0{,}2654$	Млрд. руб. / тыс. занятых	Автономная часть налоговой ставки	$tax_0 = \frac{\tau_{prop} * Income^G}{L}$ где τ_{prop} – доля поступлений в государственный бюджет от налога на собственность (не зависит от величины дохода, Y); $Income^G$ – доход госбюджета, млрд. руб., L – число занятых в народном хозяйстве, тыс. человек
$\tau = 0{,}1$	–	Предельная налоговая ставка	$\tau = \frac{\Delta T}{\Delta Y}$, где T – сумма налоговых отчислений в бюджет государства
$\Psi = 0{,}027$	–	Доля бюджетного дефицита в ВВП	$\psi = \frac{Def}{Y}$, где Def – величина бюджетного дефицита, млрд. руб.
$\xi = 0{,}8$	–	Коэффициент монетизации бюджетного дефицита	$\xi = \frac{\psi}{Def}$, где ψ – часть бюджетного дефицита, финансируемого посредством денежной эмиссии
$s = 0{,}3$	–	Предельная склонность к сбережению	$s = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$, где S- величина сбережений, млрд. руб.
$m = 0{,}5$	–	Предельная склонность к импортированию	$m = \frac{\Delta M}{\Delta Y}$, где M – величина импорта, млрд. руб.
$w = 0{,}9$	–	Коэффициент чувствительности чистого экспорта (на тыс. чел.) к динамике процентной ставки	$w = \frac{\Delta ne}{\Delta r}$, где ne – чистый экспорт, млрд. руб./тыс. занятых; r – номинальная краткосрочная процентная ставка
$z = 0{,}16$	–	Темп роста предложения денег (фиксируется государством)	$0{,}154 \le z \le 0{,}179$
$a = 0{,}004$	–	Положительный параметр, означающий скорость изменения денежных накоплений	$0{,}002 \le a \le 0{,}006$
$b = 0{,}21$	–	Коэффициент инфляционных ожиданий	$0{,}15 \le b \le 0{,}30$
$d = 12$	%	Норма амортизации основного капитала	переменная фиксирована
$R_2 = 0{,}34$	–	Коэффициент адаптации величины спроса на деньги к изменениям фондовооружённости и процентной ставки	$0{,}30 \le R_2 \le 0{,}42$
$\eta = 0{,}4$	–	Коэффициент адаптации величины национального дохода к инвестициям и сбережениям	$0{,}02 \le \eta \le 1{,}20$
$v = 0{,}6$	–	Акселератор	$0{,}3 \le v \le 2{,}5$
$ne_0 = 0{,}5$	Млрд. руб. / тыс. занятых	Автономная часть чистого экспорта на тыс. чел.	$0{,}006 \le ne_0 \le 0{,}550$

Окончание таблицы 1

Переменная	Единицы измерения	Описание переменной	Примечание
$pv = 1{,}7$	Млрд. руб. / тыс. занятых	Доходы от приватизации	$1{,}5 \le pv \le 2{,}4$
$u = -0{,}06$	–	Параметр, характеризующий запаздывание ввода инвестиций	$-0{,}065 \le u \le -0{,}040$

Примечание – Источник: авторская разработка

Таблица 2 – Фиксированные параметры финансового блока модели

Переменная	Единицы измерения	Описание переменной	Интервал изменения
Параметры адаптации			
$\omega_1 = 0{,}1$	Млрд. руб. / тыс. занятых	Часть чистых иностранных активов (ЧИА), которая стерилизуется Национальным банком	$0 \le \omega_1 \le 1$
$\omega_2 = 9{,}71$	–	Эндогенная реакция на сглаживание отличия краткосрочной и долгосрочной процентной ставки	$5 \le \omega_2 \le 15$
$\xi_1 = 0{,}0000031$	–	Коэффициент реакции ЧИА на изменение валютного курса	$0{,}000001 \le \xi_1 \le 0{,}001$
$\xi_2 = 0{,}12$	–	Коэффициент реакции ЧИА на отклонение их от целевого уровня	$0{,}3 \le \xi_2 \le 2{,}5$
$k_{risk} = 0{,}001$	–	Склонность инвестора к риску	Экспертная оценка
$h_1 = 0{,}11$ $h_2 = 0{,}06$	–	Коэффициенты адаптации (i) чистых внутренних активов и (ii) чистых иностранных активов Национального Банка к величине денежного предложения	$0{,}09 \le h_1 \le 0{,}14$; $0 \le h_2 \le 4$
$r^f = 5$	%	Иностранная краткосрочная номинальная процентная ставка	Мировая ставка
$cp_{EX} = 500$	Млрд. руб.	Покупка Национальным банком на открытом рынке государственных облигаций, номинированных в иностранной валюте	Целевая переменная
$nfa^T = 7$	Млрд. руб. в ценах 2000 г.	Целевой уровень ЧИА НБ РБ	Целевая переменная
$ER^T = 5$	BRB/$, в ценах 2000 г.	Целевой уровень реального валютного курса	Целевая переменная

Примечание – Источник: авторская разработка

Она включает в себя 8 уравнений, характеризующих динамику:

- фондовооруженности труда, k
- предложения денег на тыс. занятых в народном хозяйстве, x;
- темпа инфляции, q;
- номинальной краткосрочной процентной ставки, r;
- удельных инвестиций, i;
- номинального обменного курса белорусского рубля к доллару США, ER;
- чистых иностранных активов НБ РБ, nfa;
- долгосрочной номинальной процентной ставки, R.

Данная система совместна при экзогенном определении ряда параметров, которые в дальнейшем будут характеризовать стратегию управления экономикой (табл. 1).

Предложенная система экономической динамики позволяет отслеживать возможную политику Национального банка Республики Беларусь и эффект от ее реализации. Концептуальная схема реализации возможных сценариев воздействия Национального Банка Республики Беларусь на экономику представлена на рис. 1.

Проведенные расчеты показали, что снижение уровня инфляции со средним темпом 12,2 % в год (инфляционное таргетирование) позволит

Рисунок 1 – Схема влияния политики Национального Банка Республики Беларусь на темпы экономического развития

Примечание – Источник: авторская разработка

Национальному банку снижать ставку рефинансирования с темпом 9,6 % в год. Это приведет, с одной стороны, к росту избыточных резервов коммерческих банков и, как следствие, к росту чистых кредитов экономике. Таким образом, будет наблюдаться приток инвестиций в экономику со среднегодовым темпом роста 5,8 %. Это, в свою очередь, приведет к росту производства и будет непосредственно влиять на темпы экономического развития страны.

С другой стороны, снижение ставки рефинансирования приведет к падению краткосрочной процентной ставки. В этом случае у инвестора будет выбор вложения средств внутри страны или за рубежом. В случае снижения процентной ставки до уровня, который ниже иностранной процентной ставки, по процентному паритету, будет наблюдаться приток иностранного капитала, что увеличит чистые иностранные активы Национального банка с темпом 10 % в год. Приток иностранных активов будет способствовать росту курса белорусского рубля со среднегодовым темпом снижения 3,3 %, начиная с 2015 г. и до 2020 г. В целом темп роста номинального валютного курса за 2010–2020 гг. составит 1,6 % в год. При этом планировалась на уровне мировых долгосрочная процентная ставка, которая которая может колебаться в период 2010–2020 гг. от 2,9 % до 5,8 %.

Рост производства и укрепление национальной валюты будут способствовать увеличению спроса на деньги. Рост рублевой денежной массы (М2) составит 14,1 % в год. Рост ВВП составит 6,5 % в год, этому будут способствовать рост инвестиций в экономику (5,8 %), а также рост фондовооруженности труда с темпом 3,3 % в год.

Нами предложены 2 сценария прогноза развития экономики Республики Беларусь в среднесрочном периоде (2010–2020 гг.):

– быстрый сценарий развития (rapid adjustment scenario);

– медленный сценарий развития (slow adjustment scenario).

Согласно быстрому сценарию развития органы государственного управления, преследуя политику макроэкономической стабилизации, будут осуществлять в достаточном масштабе рыночно-ориентированные структурные реформы. В 2015–2016 гг. будет предпринят ряд мер по консолидации государственного бюджета с целью достижения его баланса и получения небольшого излишка (профицита).

Поддержание профицита в среднесрочном периоде связано с двумя факторами. Во-первых, Беларусь находится в списке стран с переходной экономикой с высоким уровнем налогообложения. Это означает, что государство продолжает

потреблять большой объем внутренних ресурсов. Фактическое отсутствие иностранного инвестирования бюджета говорит о том, что бюджетный дефицит финансируется только за счет внутренних средств. Как результат – меньшее количество средств остается для реального сектора экономики. Во-вторых, возможный монетарный союз со странами Евразийского экономического сотрудничества (а это значит неспособность в будущем использовать в качестве инструментов денежно-кредитную и валютную политику) делает акцент на сокращении предоставления субсидий реальному сектору экономики. Также предполагается, что уровень налогообложения и государственных расходов будет сокращен для того, чтобы Беларусь в дальнейшем не утратила свою конкурентоспособность.

В результате достижения небольшого профицита бюджета кредиты государству будут сокращены, что приведет к высвобождению средств для реструктуризации предприятий. К тому же ожидаемое оздоровление деловой среды и расширение приватизации обеспечат чистый частный приток капитала. Необходимость обновления основного капитала и достижения более высокого темпа роста валового выпуска приведет к увеличению импорта и отрицательного сальдо платежного баланса. Однако ухудшение платежного баланса будет относительно ограничено в виду того, что влияние реструктуризации экономики на конкурентоспособность и производительность будет стимулировать экспорт. Сокращение чистых иностранных активов в конвертируемой валюте будет также не столь значительным, так как дефицит платежного баланса будет в большом объеме финансироваться за счет чистых притоков частного капитала.

Отказ от кредитования государства приведет к снижению уровня инфляции. Предполагается, что Национальный Банк Республики Беларусь будет продолжать политику снижения инфляции до уровня, приемлемого для создания монетарного союза со странами Евразийского экономического союза, то есть целевым ориентиром является конвергенция уровней инфляции этих стран. Для достижения данной цели Национальный Банк Республики Беларусь должен будет значительно сократить темпы роста предложения денег. Так как Беларусь является страной с высокой степенью долларизации, данный сценарий быстрого развития предполагает также создание условий для повышения спроса на деньги в экономике.

Сценарий медленного развития подразумевает продолжение текущей политики государства. Бюджетная консолидация будет проходить медленно, так же как и реструктуризация предприятий и оздоровление деловой среды. Как следствие – финансовое состояние предприятий, их конкурентоспособность, а также уровень инвестиций будут оставаться на низком уровне. Основной капитал предприятий будет все более изнашиваться и устаревать, что предотвращает возможности высоких темпов роста, несмотря на позитивный темп развития в России – ближайшем партнере. Как результат – ожидается, что темп роста в Беларуси останется на низком уровне и составит в 2020 г. 1,5–2 %.

В конечном счете, макроэкономическая стабилизация будет подвергнута опасности: увеличение дефицита государственного бюджета и рост отрицательного платежного сальдо. Падение доходов в экономике из-за низких темпов роста, а также остающийся высокий уровень государственных расходов увеличивают дефицит бюджета. Капитальные расходы будут значительно сокращены из-за необходимости краткосрочных вложений средств. Отрицательное сальдо платежного баланса будет говорить об утрате белорусскими производителями конкурентоспособности как за рубежом, так и внутри страны.

Из-за отсутствия притока иностранного капитала финансирование дефицита государственного бюджета и платежного баланса будет осуществляться с увеличением чистых кредитов государству, останавливая процесс сокращения предложения денег, что будет являться источником роста инфляции. Из-за отрицательного платежного баланса чистые иностранные активы будут значительно сокращены.

Выводы

Сценарий быстрого развития основывается на значительной бюджетной консолидации, экономической реструктуризации и прогрессе в отношении рыночных реформ.

Сценарий медленного развития предполагает медленный путь структурных реформ, низкие темпы роста ВВП, дефицит бюджета, рост отрицательного сальдо внешней торговли, что лишает экономику страны достижения целевых ориентиров.

Литература

1. Статистический ежегодник 2014 / Белстат. – Минск, 2014. – 534 с.

2. Полоник, С. С. Моделирование системы управления макроэкономическим равновесием при асимметричности информации / Ин-т аграрной эк-ки НАН Беларуси. – Минск, 2003. – 526 с.

Материал поступил в редакцию 13.07.2015.

Кредитование как инструмент активизации инвестиционной деятельности

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

В статье рассмотрены особенности и отдельные проблемы инвестиционного кредитования. Проанализирована традиционная банковская практика оценки кредитоспособности заемщика при предоставлении инвестиционного кредита в Беларуси. На основе проведенного исследования автором предлагаются направления трансформации механизма оценки кредитоспособности заемщика при инвестиционном кредитовании в соответствии с его финансовым состоянием и девальвационно-инфляционными процессами в экономике.

This article describes the characteristics and problems of individual investment lending. Analyzed the traditional banking practices assess the creditworthiness of the borrower in the provision of an investment loan to Belarus. On the basis of the study the author offers directions of transformation mechanism for assessing the creditworthiness of the borrower in the investment lending, according to its financial condition and devaluation-inflation in the economy.

Актуальность темы

Экономическая политика Республики Беларусь направлена, с одной стороны, на повышение деловой активности, с другой – на достижение и сохранение макроэкономической и монетарной стабильности в стране. В то же время, чтобы обеспечить высокие темпы экономического роста в условиях высокой степени износа основных фондов и их несоответствия, требуется активизация инвестиционной деятельности, в том числе при участии банковской системы.

Организации могут использовать для финансирования инвестиционной деятельности как собственные средства, так и привлеченные средства. В последнее время собственные источники финансирования инвестиций не дотягивают даже до половины всех источников. Рассчитывать на значительное увеличение собственных источников инвестирования проблематично, поскольку на рынке большую долю занимают убыточные предприятия, значителен износ оборудования, недостаточны темпы его обновления и выбытия, значительная доля накоплений осела в неплатежах.

Часть бюджетных источников, независимо от общего размера в динамике, уменьшается. Предлагаются разные приемы и инструменты для восстановления и обновления материального производства в качественном понимании при помощи эффективного инвестиционного механизма. Особое значение среди таких инструментов имеет банковская система – как наиболее развитый рыночный сегмент экономики. В настоящее время банки являются активными и обладающими ресурсами участниками инвестиционного процесса.

Общая цель, в которой скрыто решение задач, выдвинутых перед банковской системой, преследует необходимость переориентации сконцентрированных в ней средств от спекулятивных операций на финансовых рынках к углублению взаимосвязи с организациями, что способствует укреплению реального сектора экономики и образует фундамент для прогрессивного развития банковской системы.

Особенности и отдельные проблемы инвестиционного кредитования

Банковскому инвестиционному кредиту присущи свои характерные черты, которые дают право на его существование в качестве модификации долгосрочного кредита.

Данные черты сопоставимы с определениями «инвестиции», «инвестиционный процесс» и наличием специальных документов, в том числе инвестиционного проекта.

Рисунок 1 – Взаимосвязь инвестиционного банковского кредита с инвестиционным процессом
Источник: разработка автора

Термин «инвестиции» в белорусской экономике определяется в качестве вложения. Для банков такое узкое понятие инвестиций приводит к тому, что любое банковское кредитование можно считать инвестиционным. Особенность кредитования реальных инвестиционных проектов требует глубокой классификации инвестиций, т. е. не только по видам вложения, но и другим признакам: объектам вложения, характеру участия, периоду инвестирования. Кредитование реальных инвестиционных проектов коммерческими банками связано только с реальными прямыми долгосрочными инвестициями в разной воспроизводственной форме.

Специфика инвестиционного банковского кредита во взаимосвязи с инвестиционным процессом представлена на рис. 1.

Спецификой вложения банковских ресурсов является обязательная оценка инвестиционной привлекательности кредитополучателя и эффективность инвестиционного проекта. Получение дохода является последней воспроизводственной формой движения инвестиций и основой возврата инвестиционного кредита. Возврат инвестированных кредитных ресурсов за счет прибыли от кредитуемого проекта означает исполнение им роли стимула.

Кредитополучателями инвестиционных ресурсов могут выступать юридические и физические лица, индивидуальные предприниматели.

Инвестиционные кредиты предоставляются в белорусских рублях и иностранной валюте при соблюдении принципов банковского кредитования: возвратности, целевой направленности, срочности, обеспеченности и платности [4].

Кредитоспособность кредитополучателя имеет предпосылки для получения кредитных ресурсов и возможность вернуть предоставленные ресурсы в соответствии с условиями кредитного договора. В связи с этим до принятия решения о выдаче кредита банк проводит разнообразный анализ производственно-финансовой деятельности кредитополучателя, после чего готовит заключение кредитного эксперта.

Комплексная оценка кредитоспособности кредитополучателя проводится в рамках анализа возможности предоставления кредита и в процессе мониторинга кредитной задолженности, связана с обеспечением кредитов, ужесточением системы банковского контроля уровня рисков. Аспекты организации банковского кредитования, управления кредитным риском находятся в сфере научных интересов белорусских ученых: А. А. Бевзелюка, Н. К. Василенко, С. В. Захорошко, С. Н. Кабушкина, Г. В. Савицкой, Т. К. Савчук, В. И. Тарасова и др. В то же время решены не все вопросы методического обеспечения оценки кредитоспособности с учетом специфики кредитования инвестиционных проектов в условиях

Рисунок 2 – Динамика кредитных вложений банков в разрезе сроков финансирования за 2010–2014 годы, в млрд. руб.

Источник: [1]

формирования экономики инновационного типа [2, с. 54].

Рекомендации об определении уровня кредитоспособности определяют показатели, которые характеризуют кредитоспособность, методику расчета показателей при проведении оценки кредитоспособности.

В Республике Беларусь на данном этапе развития сложилась достаточно неблагоприятная тенденция в сфере долгосрочного кредитования. Из рис. 2 видно, что общий объем кредитования экономики имеет тенденцию увеличения, но данный рост связан в основном с ростом краткосрочного кредитования как физических лиц, так и юридических. Особенно прослеживается скачок краткосрочных требований к экономике начиная с 2012 года и наблюдается в настоящий момент. Данные обстоятельства скорее связаны не с экономическим ростом, а с кризисными состояниями в этой сфере. Недостаточная платежеспособность населения вызывает потребность в финансировании из внешних источников, а убытки и падение спроса на различные виды товаров провоцируют нехватку средств предприятий на элементарное пополнение оборотных средств. В последнее время значительно пострадали организации торговли и общественного питания, кредитные вложения на краткосрочной основе в данные структуры за 2014 год составили 77 252,4 млрд. руб., что больше по сравнению с 2013 годом на 10 859,3 млрд. руб. Долгосрочные кредитные вложения, напротив, уменьшились по сравнению с 2013 годом на 159,9 млрд. руб. и составили 18 532,8 млрд. руб. [1].

Долгосрочное кредитование экономики начиная с 2012 года, напротив, снизилось на 7506,2 млрд. руб. в 2013 году и в 2014 году увеличилось по сравнению с 2013 годом всего на 1356 млрд. руб. (рис. 2).

Главной причиной низкого уровня инвестиционного кредитования в Республике Беларусь является высокая стоимость инвестиционных ресурсов в экономике. Так, средняя процентная ставка по долгосрочным кредитам в национальной валюте достигла значения 29,7 %, а в иностранной валюте 11,5 % [1]. Действующая в республике концепция целесообразности предоставления кредитов основана на том, что текущая деятельность предприятия-заемщика, без учета влияния на нее заемных средств, должна обеспечивать в полном объеме возврат кредита.

И от заемщика требуется не только полное материальное обеспечение предоставляемой суммы, но и гарантии других субъектов хозяйствования, а также руководителей предприятий. По сути, субсидиарная ответственность для директора дублируется. Что же касается залогового имущества, то его оценку банк формирует за минусом налогов и дисконта, и на практике стоимость занижается в два раза.

Таким образом, помимо ответственности и обеспечения залогом долгосрочного кредита предприятиям необходимо иметь довольно высокую рентабельность для возможности получения кредита.

Высокая стоимость кредитных ресурсов диктуется внешними экономическими факторами и рыночными отношениями. Даже при очень большом желании банк, не нарушая закон, не сможет

выдать кредит под перспективный проект финансово неустойчивому предприятию. Такие подходы к выдаче кредитов и ее обеспечению заложены и в постановлении Правления Национального банка Республики Беларусь от 30 декабря 2003 г. № 226 «Об утверждении Инструкции о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата» [3].

Даже в случае, если проект достаточно крупный и его успешная реализация обеспечит подъем всех финансовых результатов предприятия, для банка данный вариант является очень рискованным. Не может считаться надежным кредитополучатель, который в полной мере зависит от удачи одного проекта.

Кредитованием перспективных, но рискованных проектов во всем мире занимаются венчурные фонды, однако таковых в Беларуси не создано. Но это не значит, что их функции следует навязывать банкам.

Даже при указанной официальной ставке по кредитам банки вынуждены прибегать к дополнительным мерам по увеличению доходности по кредитным сделкам. Так, предприятиям навязываются различные платы за последующее сопровождение кредита, расчетно-кассовое обслуживание с определенным пакетом услуг и установленным оборотам по счету. Таким образом, реальный средний процент в национальной валюте достигает значения 33 %, а процент по долгосрочным кредитам в иностранной валюте в среднем составляет 16 % годовых.

Кредиты в иностранной валюте менее затратны для предприятия, однако банки выдают данные кредиты лишь организациям, имеющим стабильную валютную выручку, поэтому остальные кредитополучатели вынуждены пользоваться более дорогими кредитными ресурсами.

Заметно повышает стоимость ресурсов, предоставленных малонадежным партнерам, необходимость резервирования средств в случае просрочки возврата кредита: по истечении 30 дней банк должен перечислить в резерв сумму, составляющую 30 % просроченной суммы, по истечении 180 дней – 100 %. Отмена требования Национального банка Республики Беларусь о резервировании – вот еще один реальный шаг к удешевлению заемных ресурсов.

Вторая основная проблема, сдерживающая процесс инвестиционного кредитования, – предоставление залога по кредитным сделкам. Эта проблема кроется не только в наличии залога, но и в занижении банками стоимости залогового имущества, и в сложностях процедуры оформления залога. Основные требования к обеспечению кредита залогом установлены Национальным банком в упоминавшейся Инструкции о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата.

Но если предприятие фактически не имеет активной части основных фондов, то оно может предложить банку в качестве залога только недвижимость и товары в обороте. Рынок недвижимости в республике развит очень слабо, соответственно, возможности точно определить реальную цену объекта нет ни у его владельца, ни у банка. Практика же реализации заложенного недвижимого имущества свидетельствует как раз о том, что даже «заниженная» банковская оценка его стоимости зачастую оказывается достаточно оптимистичной.

Принимая в качестве залога товар в обороте, банк вынужден учитывать не только возможность значительного снижения его цены в случае срочной продажи с аукциона, но и дополнительные затраты на транспортировку, хранение, оформление, оценку и т. д.

Также инвестиционное кредитование сопряжено с достаточно трудоемкой процедурой анализа кредитополучателя при помощи разнообразных подходов и методик к оценке эффективности финансирования и кредитования инвестиционных проектов.

Участие банков в финансировании инновационного развития реального сектора экономики определяет необходимость совершенствования методик и процедур оценки кредитоспособности клиентов, планирующих реализацию инвестиционных проектов.

Следует учитывать, что экономическое положение кредитополучателей на начальный момент расчета часто не является устойчивым, а предлагаемый в качестве обеспечения обязательства залог – достаточно ликвидным. Однако успешная реализация инвестиционного проекта может стать ступенью дальнейшего поступательного инновационного развития, которое приведет к выходу на стабильную работу. Поэтому, наряду с поиском проектов с высоким уровнем инновационности, их экспертиза на стадии оценки кредитоспособности является важнейшей составляющей содействия банков инновационному развитию экономики страны.

В наиболее общем плане кредитоспособность – способность кредитополучателя своевременно и в полном объеме вернуть кредит и уплатить проценты. Следовательно, субъектом, проводящим оценку, является банк, предостав-

ляющий кредитные ресурсы на условиях возвратности, срочности и платности, объектом анализа – деятельность кредитополучателя.

В банковской практике уровень кредитоспособности клиента выступает критерием целесообразности предоставления ресурсов, определяющим базовые условия кредитования (срок, уровень процентной ставки, способ обеспечения). Достоверная оценка позволяет банку определить уровень кредитного риска по предполагаемой кредитной операции и в зависимости от результата анализа либо учесть риски в уровне процентной ставки, либо отказать клиенту в предоставлении кредита. Определяемый уровень кредитного риска является основой для «формализации в кредитном договоре условий предоставления» кредитных ресурсов [2, с. 54].

Специфика инвестиционного кредитования определяет необходимость как уточнения сущности кредитоспособности применительно к инвестиционным кредитным операциям банка, так и разработки нового методического инструментария ее оценки.

Действительно, анализ инвестиционной кредитоспособности и инвестиционной привлекательности носит комплексный характер и проводится, как правило, по одинаковому перечню направлений (результаты текущей и будущей хозяйственной деятельности организаций, их производственный потенциал, уровень эффективности использования ресурсов, состояние и размещение денежных средств). В то же время оценка инвестиционной привлекательности имеет самостоятельное значение, не связана с оценкой кредитоспособности банком и не определяет ее.

Анализ инвестиционной привлекательности предприятия-реципиента проводится для изучения возможности и оценки рисков вложения средств экономических субъектов для финансирования конкретного проекта. При этом данный проект является инвестиционным как с точки зрения реципиента, так и с точки зрения организации, предоставляющей ресурсы.

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности определяет целесообразность вложения свободных денежных средств любым инвестором, в том числе банком, осуществляющим собственную инвестиционную деятельность.

Субъектом, проводящим оценку инвестиционной кредитоспособности, является только банк. Анализ кредитоспособности предшествует установлению отношений между предприятием и банком по поводу возвратного предоставления кредитных ресурсов. При этом именно характеристики конкретного инвестиционного проекта (срок окупаемости, уровень рентабельности, отраслевые и рыночные особенности реализации), наряду с текущим финансовым состоянием, являются определяющими при изучении способности кредитополучателя обеспечить возвратность кредитных ресурсов. Оценку инвестиционной кредитоспособности обычно дополняет анализ качества и достаточности обеспечения по кредиту, что несвойственно практике анализа инвестиционной привлекательности.

Следует также отметить, что в международной практике рейтинг обязательств организации, отражающий уровень инвестиционной привлекательности, может различаться с ее кредитным рейтингом, являющимся критерием кредитоспособности, по причине различия принимаемых во внимание рисков.

Все методики являются рейтинговыми (скоринговыми) и включают: отбор количественных и качественных параметров (групп показателей), характеризующих финансово-хозяйственную деятельность кредитополучателя, его экономическую среду, организационно-управленческие аспекты и другие факторы. Различие применяемых методик определяется полнотой охвата всех сторон деятельности кредитополучателя в соответствии с задачами проводимого анализа на различных стадиях кредитного процесса.

Банки Республики Беларусь самостоятельно разрабатывают способы анализа кредитоспособности клиентов, базирующиеся на расчете финансовых коэффициентов, изучении их динамики, а также на интеграции в единую рейтинговую оценку. При предоставлении инвестиционных кредитов банки, как правило, не используют специальных методик и в дополнение к обычным показателям проводят экспертизу бизнес-плана для оценки эффективности предлагаемого к финансированию проекта.

Методика определения кредитоспособности заемщика при предоставлении инвестиционного кредита

Для наглядного представления о методике оценки кредитоспособности клиента, реализующего инвестиционный проект, необходимо рассмотреть полный цикл банковского анализа.

Практически все банки Республики Беларусь используют схожую модель оценки кредитоспособности клиента.

До вынесения проекта на кредитный комитет кредитный специалист осуществляет выезд к потенциальному кредитополучателю на место

Таблица 1 – Рейтинговая система оценки всех категорий клиентов

Показатель		Удельный вес показателя (v), %	Диапазон баллов (a)
Доход		25	2–5
Обеспечение	Твердый залог	25	2–3
	Поручительство		0–2
Кредитная история		25	0–5
Заключение отдела безопасности		5	0–5
Активы		10	2–5
Группа риска		10	0–5
Рейтинговая оценка клиента (R)		$R = \sum \mathbf{v} \cdot \mathbf{a}$	

Таблица 2 – Охват дохода кредитополучателя

Категория заемщика	Что признается доходом
Индивидуальный предприниматель	Среднемесячная выручка по бизнесу, исчисленная по данным за последние три месяца
Юридическое лицо	Среднемесячная выручка, исчисленная по данным за последние шесть месяцев

Таблица 3 – Методика присвоения баллов по показателю «Доход»

Необходимое условие	Балл
Доход равен или превышает сальдо общей задолженности клиента с учетом испрашиваемой суммы кредита, а также с учетом сальдо задолженности клиента по кредитам в других банках	5
Доход составляет величину от 50 % включительно до 100 % сальдо общей задолженности клиента с учетом испрашиваемой суммы кредита, а также с учетом сальдо задолженности клиента по кредитам в других банках	4
Доход составляет величину, не превышающую 50 % сальдо общей задолженности клиента с учетом испрашиваемой суммы кредита, а также с учетом сальдо задолженности клиента по кредитам в других банках	2

Таблица 4 – Методика присвоения баллов по показателю «Обеспечение»

Необходимое условие	Балл
Твердый залог покрывает 50 % и более сальдо общей задолженности клиента с учетом испрашиваемой суммы кредита	3
Твердый залог покрывает менее 50 % сальдо общей задолженности клиента с учетом испрашиваемой суммы кредита	2
Имеется поручительство третьих лиц, соответствующее требованиям «Положения о способах обеспечения исполнения обязательств» и требованиям паспорта продукта	2
Не имеется поручительств третьих лиц, соответствующих требованиям «Положения о способах обеспечения исполнения обязательств» и требованиям паспорта продукта	0

ведения бизнеса с целью визуальной проверки наличия действующего бизнеса.

Запрещена выдача кредита заемщику, у которого имеется просроченная задолженность по кредитам. Для принятия решения о предоставлении кредита кредитный специалист предоставляет на кредитный комитет резюме по проекту согласно утвержденным формам.

Для определения кредитоспособности всех категорий клиентов банком используется рейтинговая система оценки, приведенная в табл. 1.

В случае, когда рейтинговая оценка больше или равна трем, кредитоспособность клиента подтверждается. В противном случае кредитоспособность не подтверждается, и возможность финансирования рассматривается кредитным комитетом высшего уровня.

Методика присвоения баллов и расшифровка каждого показателя приведена ниже (табл. 2–9).

В табл. 2 приведен подход банка к определению дохода каждой категории заемщиков.

Таблица 5 – Методика присвоения баллов по показателю «Кредитная история»

Необходимое условие		Балл
Положительная кредитная история		5
Нет кредитной истории		2
Отрицательная кредитная история	Кредитная история не попадает под определение положительной	1
	На момент рассмотрения проекта у клиента имеется просроченная задолженность	0

Таблица 6 – Методика присвоения баллов по показателю «Заключение отдела безопасности»

Необходимое условие	Балл
Заключение отдела безопасности положительное	5
Имеются вопросы к заемщику	3
Заключение отдела безопасности отрицательное	0

Таблица 7 – Подход банка к определению активов по каждой категории заемщиков

Категория заемщика	Что признается активами
Индивидуальный предприниматель	Имущество и средства клиента и его супруги/супруга (при ее/его наличии). Источник информации – анкета клиента
Юридическое лицо, обязанное вести стандартный бухгалтерский учет	Данные строки 300 формы № 1 «Бухгалтерский баланс» за последний отчетный период
Юридическое лицо, не обязанное вести стандартный бухгалтерский учет	Имущество и средства юридического лица. Источник информации – анкета клиента

Таблица 8 – Методика присвоения баллов по показателю «Активы»

Необходимое условие	Балл
Активы равны или превышают сальдо общей задолженности клиента с учетом испрашиваемой суммы кредита	5
Активы составляют величину от 50 % включительно до 100 % сальдо общей задолженности клиента с учетом испрашиваемой суммы кредита	4
Активы составляет величину, не превышающую 50 % сальдо общей задолженности клиента с учетом испрашиваемой суммы кредита	2

Таблица 9 – Методика присвоения баллов по показателю «Группа риска»

Необходимое условие	Балл
Группа риска I	5
Группа риска II–V	0

Методика присвоения баллов по показателю «Обеспечение» отличается наличием в его структуре двух составляющих – твердый залог и поручительство. Баллы по двум составляющим суммируются. Таким образом, максимально возможное количество баллов по показателю «Обеспечение» наберет клиент, у которого твердый залог покрывает 50 % и более сальдо общей задолженности клиента с учетом испрашиваемой суммы кредита (3 балла) и имеется поручительство третьих лиц, соответствующее требованиям (2 балла). Итоговый балл по показателю обеспечения равен 5 баллам.

В расчет суммы твердого залога входит залоговая стоимость твердого залога по всем параллельным кредитам клиента.

Группа риска присваивается клиенту в соответствии с Правилами формирования и использования специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отраженным на балансе.

При этом по кредитам юридическим лицам, обязанным вести стандартный бухгалтерский учет, кредитный специалист обязан провести анализ бухгалтерской отчетности клиента.

Для принятия решения о предоставлении кредита кредитный специалист предоставляет на кредитный комитет резюме.

Оценка эффективности кредитуемых проектов осуществляется для целевых кредитов, выдаваемых юридическим лицам, обязанным вести стандартный бухгалтерский учет.

Порядок оценки эффективности кредитуемых проектов заключается в следующем:

а) определяется кредитоспособность клиента при использовании рейтинговой системы оценки, описанной ранее;

б) кредитный специалист обязан провести анализ бухгалтерской отчетности клиента по утвержденной форме для признания структуры бухгалтерского баланса организации удовлетворительной и самой организации – платежеспособной.

Основанием признания организации платежеспособной является наличие одновременно следующих условий:

а) коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода в зависимости от отраслевой принадлежности организации имеет значение, не менее нормативного;

б) коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами на конец отчетного периода составляет не более 0,85;

в) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода в зависимости от отраслевой принадлежности организации имеет значение, не менее нормативного.

После проведения анализа бухгалтерского баланса анализируется отчет о прибылях и убытках.

Целью данного анализа является расчет чистой прибыли клиента по месяцам и на перспективу и степень покрытия данным показателем среднемесячного взноса по запрашиваемому кредиту.

Если чистая прибыль больше взноса по кредиту, то платежеспособность клиента считается удовлетворительной.

После анализа финансового состояния организации рассматриваются показатели эффективности проекта по предоставленному бизнес-плану.

Кредитуемый проект, по которому рейтинговая оценка клиента составила три и более балла, коэффициент покрытия взносом составляет не менее 1, показатели эффективности по бизнес-плану являются положительными, а уровень рентабельности больше процентной ставки по запрашиваемому кредиту, а также организация имеет удовлетворительную структуру баланса и является платежеспособной, признается эффективным.

Из рассмотренного подхода к определению кредитоспособности заемщика по инвестиционному кредитованию можно сделать следующие выводы:

– оценка кредитоспособности является жесткой и не содержит преимуществ для клиентов, занимающихся инвестиционной деятельностью. По имеющемуся опыту практически все юридические лица в Республике Беларусь имеют взаимосвязанные компании, от которых напрямую зависит их финансовое положение, исходя из этого следует проводить финансовый анализ не по одному конкретному кредитополучателю, а по всем взаимосвязанным организациям в консолидации (рассчитывать общую прибыль и составлять общий баланс). Таким образом, можно получить более реальную картину финансового состояния заемщика и повысить его шансы на получение кредита;

– по валютным кредитам ставка в данный период времени значительно привлекательнее, чем ставка по кредитам в национальной валюте, однако валютный кредит могут получить лишь организации, имеющие стабильную валютную выручку. Это логично для банка, так как в связи с цикличностью девальвационно-инфляционных процессов довольно высоки валютные риски банка.

Для уменьшения валютных рисков и получения возможности пользоваться валютными кредитами предлагается при расчете платежеспособности в отчете о прибылях и убытках (коэффициента покрытия взноса) использовать такое понятие, как «стресс-курс».

Стресс-курс ранее не рассматривался в литературе как конкретное понятие, прослеживались лишь упоминания данного понятия как прогнозный курс.

Предложенное автором понятие «стресс-курс» трактуется как курс, скорректированный на ожидания рынка с учетом средней годовой девальвации выбранного периода.

Предложена следующая формула для расчета данного показателя:

$$Кс = (Коф + Коф \times (1 + (Д_1 + Д_2 + ... + Д_n) / n)) / 2, \quad (1)$$

где *Кс* – стресс-курс;

Коф – официальный курс НБ РБ на дату анализа кредитоспособности клиента;

Д – процент годовой девальвации национальной валюты за период времени, предшествующий выдаче кредита на *n* лет;

n – срок предоставления кредита (в годах).

Например, если кредит выдается на срок, равный 2 годам, то стресс-курс на 29.07.2015 будет иметь следующий вид:

Кс = (15 200 + 15 200 х (1 + (0,09 + 0,25) / 2)) / 2;
Кс = 16 617 бел. руб.

Рассмотрим, как действует данный механизм:

1. Кредитный специалист рассчитывает чистую выручку за 6 последних месяцев (помесячно).
2. Рассчитывает стресс-курс на отечную дату.
3. Кредитный специалист делит полученную прибыль на рассчитанный стресс-курс.
4. Вычисляется коэффициент покрытия взноса по кредиту чистой прибылью, скорректированной на стресс-курс.

Таким образом, для банка будет менее рискованно предоставлять валютные средства организациям, не имеющим стабильный валютной выручки, а кредитополучатели смогут воспользоваться менее дорогими ресурсами, что позитивно отразится на инвестиционной активности в целом.

Выводы

В настоящее время существуют определенные проблемные места в инвестиционном кредитовании, связанные с завышенной планкой оценки кредитоспособности заемщика, оценкой залога, с использованием чрезмерного понижающего коэффициента и труднодоступности валютных кредитов. Вместе с тем пренебрегать существующими правилами невозможно, поскольку при снижении требований к обеспечению либо кредитоспособности заемщика возрастают кредитные риски. Однако при применении новых подходов к оценке кредитополучателя есть возможность ослабить вышеизложенные требования при сглаживании рисков.

Таким образом, при расчете коэффициента покрытия взноса по кредиту необходимо корректировать чистую прибыль за исследуемый период на стресс-курс для снижения валютного риска.

При применении дисконта либо понижающего коэффициента необходимо применять гибкий подход. В данный период времени используют дисконт от 20 до 50 процентов в зависимости от вида залога. Для снижения требований к заемщику и уменьшения кредитного риска рационально применять дисконт исходя из диверсификации заемщика по финансовому состоянию, то есть для кредитополучателя с высоким запасом прочности должен применяться наименьший дисконт по залогу, и напротив, для кредитополучателя с низким запасом прочности необходимо применять наибольший дисконт по залогу.

При кредитовании крупных инвестиционных проектов рационально проводить анализ бизнеса кредитополучателя в консолидации, а также ставить эффективность бизнес-плана на первое место. Для уменьшения банковских рисков связанные компании должны нести ответственность в форме поручительства за организацию кредитополучателя.

При применении данных подходов появится возможность поддержать наиболее значимые и развивающиеся организации, способные принести экономике Республике Беларусь наибольшую эффективность.

Литература

1. Бюллетень банковской статистики. – 2015. – № 1(187) / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// www.nbrb.by/publications/bulletin/Bulletin2015_1.pdf – Дата доступа: 15.07.2015.

2. Давыдова, Н., Сплошнов, С. Методические основы оценки инвестиционной кредитоспособности / Н. Давыдова, С. Сплошнов // Банковский вестник. – 2011. – № 4. – С. 54–59.

3. Инструкция о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата [Текст]: утв. пост. Правления Нац. банка РБ от 30 декабря 2003 г., № 226 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 271. – С. 4–13.

4. Распорова, О. А. Банковское кредитование реальных инвестиционных проектов. Специальность: 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Саратов, 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://geum.ru/ec-aref/bankovskoe-kreditovanie-realnyh-investitsionnyh-proektov.htm – Дата доступа: 12.02.2015.

Состояние и перспективы привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь

Камали Мохаммадреза,
доктор экономических наук, генеральный директор компаний «Интербелнест», «Евронест», «Перс Полис инвест» (г. Тегеран, Исламская Республика Иран)

В научной статье проанализирована динамика и структура поступления иностранных инвестиций в реальный сектор экономики Республики Беларусь в 2000–2014 гг. Разработаны меры по активизации процесса привлечения иностранных инвестиционных ресурсов в национальную экономику Беларуси.

In the scientific article were analyzed the dynamics and structure of supplying of foreign investments to the real sector of the Belarusian economy in 2000-2014 years. Measures have been developed to enhance the process of attracting foreign investment resources to the national economy of Belarus.

Важнейшими условиями экономического роста, обеспечения независимости и безопасности стран являются оптимизация накоплений и активное инвестирование.

Современная инвестиционная политика государства предусматривает проведение комплексных мер по максимальной мобилизации национальных инвестиционных ресурсов, привлечению иностранного капитала в белорусскую экономику. Расширяются связи с такими странами, как Китай, Иран, Азербайджан, Казахстан, Россия, Латвия, Литва и др. (табл.1).

В 2014 году из Республики Иран поступило инвестиций в Республику Беларусь 17,98 млн долл. США.

Анализируя поступления прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь, можно сделать вывод, что по этому показателю она отстает от большинства стран Центральной и Восточной Европы. На 2013 год накопленные прямые иностранные инвестиции на душу населения в Республике Беларусь составили 1760,9 долл. США, что на 78 долл. США больше, чем у Украины. У других анализируемых стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) данный показатель в 2013 году был намного выше и составил у России 4011,5 долл. США, Литвы – 5683 долл. США, Казахстана – 7711,5 долл. США, Латвии – 7827 долл. США, Польши – 6546,4 долл. США, Венгрии – 11 213,6 долл. США. Самый большой запас прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на душу населения среди анализируемых стран в 2012 году был у Чехии – 12 950,1 долл. США. На рисунке 1 можно видеть, что в 2000–2013 гг. Республика Беларусь значительно отставала от других государств региона по показателю накопленных ПИИ на душу населения. В то же время опыт других стран Восточной Европы показывает, что за счет приватизации и привлечения ПИИ они сумели модернизировать свои промышленные предприятия. Например, в Чехии за счет продажи предприятия «Skoda» группе «Volkswagen» (VW) данная компания получила доступ к современным технологиям и ноу-хау.

В Республике Беларусь этого не произошло, несмотря на стратегическое месторасположение страны между ЕС и Россией. Будучи членом Евразийского экономического союза, страна могла бы выступать в качестве точки доступа для торговли на рынке с населением свыше 165 млн человек к востоку и свыше 500 млн человек в ЕС к западу от страны.

В 2013 году чистый приток ПИИ на душу населения составил 235 долл. США, что несколько выше по сравнению с 154,1 долл. США в 2012 году. В 2013 году у Чехии чистый приток ПИИ на душу населения составил 457,2 долл. США, а у Венгрии – 312,2 долл. США. Что касается Латвии, данный показатель составил 404 долл. США. Также

Таблица 1 – Поступление иностранных инвестиций в реальный сектор экономики по основным странам-инвесторам

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Миллионов долларов США									
Всего	1 816,2	4 036,1	5 421,9	6 525,9	9 303,7	9 085,5	18 876,6	14 329,8	14 974,3
В том числе:									
Австрия	178,4	276,7	594,3	945,6	931,7	912,3	955,2	576,0	501,9
Германия	149,4	401,7	309,7	116,8	59,7	70,9	176,0	185,2	163,4
Кипр	50,3	243,7	376,9	555,7	536,5	316,3	1 238,7	923,4	1 059,5
Латвия	129,3	151,0	148,4	97,7	58,9	52,3	119,5	129,3	177,3
Литва	10,7	23,3	36,0	16,3	33,0	49,5	114,4	173,0	178,5
Нидерланды	71,1	49,3	123,6	118,6	439,3	315,6	219,9	407,9	741,1
Россия	531,5	398,7	1 818,3	2 167,0	6 076,6	6 555,0	9 440,3	6 691,0	7 281,2
Соединенное Королевство	83,2	1 445,3	860,7	713,9	467,7	280,2	4 391,7	3 617,8	3 202,1
Соединенные Штаты	64,3	80,0	69,6	61,9	53,9	70,1	137,9	138,4	168,2
Украина	9,4	16,4	12,2	4,3	2,7	5,6	555,1	352,6	138,7
Иран	0,089	0,82	1,43	13,12	3,9	19,3	29,8	127,0	75,8

Примечание: составлено автором по источнику [1].

Рисунок 1 – Накопленные ПИИ на душу населения по странам с переходной экономикой
Примечание: составлено автором по источнику [2].

из рисунка 2 можно увидеть, что в 2013 году у всех стран, кроме Республики Беларусь, наблюдается снижение чистого притока ПИИ на душу населения.

Проанализировав оба рисунка, можно сделать вывод о том, что Чехия, Латвия и Венгрия являются самыми привлекательными странами для инвесторов на данный момент времени.

Среди стран–участниц Евразийского экономического союза Республика Беларусь по показателю притока прямых иностранных инвестиций на душу населения также отстает от партнеров. Так, в 2013 г. у Казахстана этот показатель был в 2,5 раза больше, чем у Республики Беларусь, у России – в 2,3 раза.

В Беларуси имеется хорошая инфраструктура и трудовые ресурсы. Цель государственных органов управления, определяющих инвестиционную политику Беларуси, должна состоять не просто в привлечении прямых иностранных инвестиций, а в формировании условий, которые позволили бы максимизировать выгоды, связанные с привлечением прямых иностранных инвестиций в экономику.

Рисунок 2 – Приток ПИИ на душу населения в странах с переходной экономикой
Примечание: составлено автором по источнику [2].

Рисунок 3 – Приток ПИИ в страны Евразийского экономического союза
Примечание: составлено автором по [2].

Как видно из рисунка 3, чистый приток прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь также находится на низком уровне по сравнению с другими соседними странами в 2000–2013 гг.

В то же время участие страны в Евразийском экономическом союзе может являться дополнительным стимулом для притока прямых иностранных инвестиций, поскольку Республика Беларусь стала частью большого и емкого рынка, имеющего достаточно высокую покупательную способность. Однако для привлечения ПИИ в контексте Евразийского экономического союза необходима разработка четких стратегий, позволяющих инвесторам увидеть преимущества вложения своего капитала в экономику Республики Беларусь по сравнению со странами-партнерами, которые также стремятся повысить свою привлекательность для вложения из-за рубежа.

Исходя из данных на рисунке 4 можно заметить снижение притока иностранных инвестиций в экономику в 2010 году, так как ПИИ не были подкреплены значительными продажами, в то время как инвестиционные поступления в 2009 году были связаны в основном с выплатой очередного транша за Белтрансгаз и вложениями российских инвесторов в уставные фонды белорусских банков в эквиваленте 460,9 млн долл. США, в частности, продажей российскому Сбербанку белорусского Белпромстройбанка за 280,8 млн долл. США.

Рисунок 4 – Приток прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь
Примечание: составлено автором по [2].

Также можно увидеть, что в 2011 году наметился резкий подъем притока иностранных инвестиций, это объясняется состоявшейся в ноябре 2011 года покупкой российским предприятием ОАО «Газпром» 50 % акций ОАО «Белтрансгаз» за 2,5 млрд долл. США и доведением своей доли в организации до 100 %. При этом объем прямых инвестиций в Республику Беларусь без учета сделок по продаже акций ОАО «Белтрансгаз» по сравнению с 2010 годом возрос на 13,7 % и составил 1485,8 млн долл. Существенная часть чистого притока прямых инвестиций была обеспечена за счет реинвестированных доходов.

Что касается 2012 года, поступление прямых иностранных инвестиций с Белтрансгазом снизилось в 2,7 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а без учета сделки с Белтрансгазом – на 1,5 %. Основной формой привлечения прямых инвестиций были долговые инструменты (88,8 % от общего объема прямых инвестиций). Такое резкое снижение притока прямых иностранных инвестиции в Республику Беларусь указывает на то, что девальвация белорусского рубля, осуществленная в 2011 году, не сделала экономику страны привлекательной для вложений.

В 2014 году приток прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь (с учетом изъятия) составил 1,8 млрд долл., что на 18,4 % меньше, чем за 2013 год.

Основная сумма полученных за 2014 год прямых инвестиций пришлась на реинвестированную прибыль белорусских нефинансовых организаций и банков, которая оценивалась в размере 873,6 млн. долл. Поступление прямых иностранных инвестиций в форме инструментов участия в капитале (с учетом изъятия) составило 617,6 млн долл., что на 7,2 % больше, чем за 2013 год. В том числе сектором нефинансовых организаций привлечено акционерных вложений на сумму 603,7 млн долл., взносы в уставные фонды депозитных организаций составили 13,9 млн долл. Операции с долговыми инструментами (долговые обязательства перед зарубежными совладельцами без учета торговых кредитов) обеспечили чистый приток этого вида прямых иностранных инвестиций в размере 341,4 млн долл. [2].

Из Российской Федерации привлечено прямых инвестиций на чистой основе в объеме 546,8 млн долл. (29,8 % всего нетто-притока прямых иностранных инвестиций). В том числе реинвестирование доходов осуществлено в объеме 383,6 млн долл. (см. таблицу 3), акционерные вложения российских инвесторов увеличились на

Таблица 2 – Приток ПИИ в Республику Беларусь (млн. долларов США)

	2012	**2013**	**2014**
Привлечение прямых иностранных инвестиций	1463,6	2246,1	1832,6
Участие в капитале за исключением реинвестированных доходов	665,7	569,7	617,6
Реинвестированные доходы	585,1	1196,5	873,6
Долговые инструменты	212,8	466,5	341,4

Примечание: составлено автором по [2].

Таблица 3 – Приток ПИИ (млн. долларов США)

	2012			**2013**			**2014**		
	ТС и ЕЭП	**Россия**	**остальной мир**	**ТС и ЕЭП**	**Россия**	**остальной мир**	**ТС и ЕЭП**	**Россия**	**остальной мир**
Всего	471,8	469,9	991,8	**865,5**	**862,8**	**1380,6**	551,0	546,8	1281,0
Участие в капитале	251,3	250,9	414,4	168,7	168,4	407,2	92,3	91,8	525,1
Реинвестированные доходы	181,9	180,5	403,2	574,2	572,8	622,3	**383,9**	**383,6**	**489,7**
Долговые инструменты	38,6	38,5	174,2	**122,6**	**121,6**	351,1	**74,8**	**71,4**	**266,6**

Примечание: составлено автором по [2].

91,8 млн долл. Операции с долговыми инструментами обусловили приток финансовых средств из Российской Федерации в размере 71,4 млн долл.

Кроме этого, как видно из таблицы 3, в 2014 году приток прямых иностранных инвестиций из стран остального мира составил 1 281,6 млн. долларов США. Основными прямыми инвесторами белорусской экономики явились резиденты Соединенного Королевства, Кипра, Германии, Австрии и Литвы.

Наибольшие суммы прямых иностранных инвестиций направлены в организации торговли, транспорта и промышленности. Также стоит отметить, что одним из объектов вложения иностранных инвестиций стала территория вокруг строящейся БелАЭС в Гродненской области.

Несмотря на то, что в 2014 году наметился подъем притока иностранных инвестиций по сравнению с 2010 годом, все же следует отметить, что он оказался значительно ниже прогнозируемого, который в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2013 г. № 585 должен составить 4,5 млрд. долларов США.

У иностранных инвесторов значительный интерес в последние годы отмечается к ряду таких сфер, как: банковская сфера, транспортная инфраструктура, оптовая торговля промышленными и продовольственными товарами, пивоварение, производство строительных материалов, производство продуктов питания и фармацевтики.

На данный момент в республике действуют следующие крупнейшие ТНК: в банковской сфере – Сбербанк (Россия), Банк ВТБ (Россия), Raifeisen International Bank-Holding (Австрия); в нефтяной сфере – Лукойл (Россия), TNK-BP Holding (Россия), Татнефть (Россия); в сфере дистрибуции – Aviva (Великобритания); в сфере телекоммуникаций, IT, рекламы – АФК «Система» (Россия), Вымпелком (Россия); в сфере производства строительных материалов – Henkel Group (Германия); в сфере фармацевтики – Fresenius (Германия) и др. [3].

Как показывают данные, приведенные в таблице 4, в 2014 году поступления прямых иностранных инвестиций в реальный сектор Республики Беларусь составили 1295,3 млн. долларов США, в банковский сектор – 266,9 млн. долларов США, продажа физическими лицами-резидентами Республики Беларусь объектов недвижимости нерезидентам Республики Беларусь – 221,4 млн. долларов США.

За 2014 год на юридические лица без ведомственной подчиненности приходилось 1,4 млрд. долларов США, или 79 % всех прямых иностранных инвестиций на чистой основе.

Проанализировав опыт стран, схожих по структуре экономики с Беларусью, а также основные области для развития процессов привлечения инвестиционных ресурсов в Республику Беларусь, можно определить следующие перспективы в данной сфере.

Таблица 4 – Прямые иностранные инвестиции на чистой основе без учёта задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги (млн. долларов США)

	2014 г.	**2013 г.**
Прямые иностранные инвестиции на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги)	1811,7	2 167,4
в том числе:		
в реальный сектор экономики (кроме банков)	1 295,3	1661,1
из них стоимость проданных пакетов акций (составляющих более 10 % в уставном фонде), принадлежащих государству (по данным Госкомимущества)	15,8	0,3
в банковский сектор (по данным Национального банка Республики Беларусь)	266,9	287,2
продажа физическими лицами-резидентами Республики Беларусь объектов недвижимости нерезидентам Республики Беларусь (по данным Госкомимущества)	221,4	187,7
продажа недвижимого имущества (по данным Госкомимущества)	1,9	0,3
уплаченные прямым инвестором налоги в бюджет страны	26,1	31,2

Примечание: составлено автором по [3].

С образованием Евразийского экономического союза Беларусь как потенциальный реципиент прямых иностранных инвестиций получила дополнительное преимущество — доступ к общему рынку, что будет способствовать более активному привлечению рыночно-ориентированных ПИИ. В этой связи представляется целесообразным сконцентрировать усилия на стимулировании инвестиций в создание новых производств в высокотехнологичных отраслях, что будет отвечать целям инновационного развития республики. При этом следует учесть необходимость не только дальнейшего улучшения условий ведения бизнеса в Беларуси, но и координации действий в данном направлении с Россией и Казахстаном. В целом ЕЭС представляет большой интерес для иностранных инвесторов, что стимулирует каждую из стран-участниц к улучшению внутреннего инвестиционного климата.

Однако не стоит забывать о том, что кроме преимуществ Евразийского экономического союза Беларусь также получила дополнительную конкуренцию со стороны России и Казахстана, которые в свою очередь также активно реализуют шаги по привлечению денежных средств в экономики своих стран. Выбирая из трех стран–участниц ЕЭС, инвестор, скорее всего, обратит внимание на мировые стандартные рейтинги, включающие в себя практически все страны мира. Нами рассмотрены позиции Беларуси и стран-партнеров по ЕЭС в различных международных рейтингах, что позволит оценить уровень инвестиционной привлекательности государств интеграционной группы.

Как видно из таблицы 5, Беларусь в большинстве из представленных инвестиционных рейтингов находится на более низких позициях, чем Казахстан и Россия.

Беларусь должна сконцентрировать усилия на достижении уровня конкурентоспособности в привлечении прямых иностранных инвестиций как минимум не ниже, чем у стран-партнеров по ЕЭС. Для достижения позиции страны-лидера среди партнеров по ЕЭС необходимо повышение места Беларуси в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» до 49-го, в рейтинге экономической свободы исследовательского центра The Heritage Foundation и издания The Wall Street Journal – с 154-го до 68-го места. Задача повышения позиций в данных рейтингах поставлена в Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 гг., предусматривающей вхождение Беларуси в число 30 стран мира с наиболее благоприятными условиями ведения бизнеса (по версии рейтинга Всемирного банка «Ведение бизнеса»), а также достижение не ниже 70-го места в рейтинге экономической свободы [4].

Целесообразно проработать вопрос о вхождении Беларуси в другие ведущие мировые экономические рейтинги, в которые уже входят партнеры по ЕЭС (рейтинг глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, рейтинг мировой конкурентоспособности Международного института развития менеджмента, рейтинг экономической свободы Института Фрейзера, рейтинг привлекательности стран для венчурных и прямых инвестиционных фондов компании Ernst & Young, рейтинг уверенности прямых иностранных инвесторов компании A. T. Kearney, рейтинг ограниченности регулирования прямых иностранных инвестиций ОЭСР).

По результатам анализа текущих позиций Беларуси в ведущих мировых инвестиционных рейтингах были выявлены наиболее проблемные сферы, за счет которых Беларусь во многом про-

Таблица 5 – Позиция Республики Беларусь в мировых рейтингах в сравнении с Российской Федерацией и Республикой Казахстан

Наименование рейтинга	Количество стран	Позиция в рейтинге		
		Беларусь	Россия	Казахстан
Рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса»	185	57	112	49
Индексный рейтинг инвестиционной привлекательности Национального Рейтингового Агентства	191	139	116	83
Рейтинг экономической свободы исследовательского центра The Heritage Foundation и издания The Wall Street Journal	185	154	139	68
Рейтинг операционного риска исследовательского центра Economist Intelligence Unit	180	164	ПО	143
Кредитный рейтинг агентства Standard & Poor's (в иностранной валюте)	128	B-	BB+	ввв
Кредитный рейтинг агентства Moody's Investor Service (в иностранной валюте)	118	Caal	Bal	Baa2
Рейтинг восприятия коррупции компании Transparency Internationa	176	123	134	133

Примечание: составлено автором по [4].

игрывает другим странам. Среди них можно выделить следующие: защита прав собственности и инвестиций, доступ к земельным ресурсам, налогообложение, условия осуществления международной торговли и доступ к финансовым ресурсам.

Анализ зарубежного опыта привлечения ПИИ позволяет выделить четыре основных направления совершенствования делового и инвестиционного климата в Беларуси:

1) приведение законодательства в сфере привлечения ПИИ в соответствие с международными стандартами;

2) сосредоточение внимания на научных разработках в сфере улучшения инвестиционного климата в стране;

3) создание условий для развития малых и средних предприятий;

4) включение малых и средних предприятий в цепочку производственных и технологических процессов ведущих транснациональных корпораций мира.

В рамках первого направления речь идет о приведении национальной системы защиты иностранных инвесторов в соответствие с передовой международной практикой. Необходимо четко определить условия, при которых отчуждение и конфискация имущества иностранных инвесторов будут правомерными (законными). Целесообразным выглядит и обеспечение доступа иностранных инвесторов к обсуждению законопроектов в сфере экономических и инвестиционных отношений.

Отдельным вопросом является совершенствование инфраструктуры по привлечению ПИИ в регионы страны, а также снятие и упрощение административных процедур со стороны местных органов власти. Необходимо законодательно закрепить условия, при которых иностранному инвестору на местном уровне может быть отказано в реализации инвестиционных проектов. Кроме того, целесообразной выглядит разработка рейтинга конкурентоспособности регионов Беларуси с точки зрения привлечения ПИИ, что позволит определить слабые стороны отдельных регионов и, соответственно, принять меры по исправлению текущей ситуации в лучшую сторону. В свою очередь общие меры по улучшению инвестиционного климата связаны с упрощением налоговой системы и снижением налоговой нагрузки, оптимизацией системы бухгалтерского учета и отчетности, развитием конкуренции в экономике, созданием земельного рынка и др.

Реализация перечисленных мер позволит не только привлечь дополнительные объемы ПИИ, но и повысить конкурентоспособность частного сектора экономики, который сможет более активно сотрудничать с транснациональными корпорациями. В рамках реформирования налоговой системы необходимо рассмотреть вопросы снижения ставок налога на добавленную стоимость, налога на прибыль, отчислений в фонд социальной защиты, а также замены платежей в инновационные фонды платежами в счет оказанных услуг.

Кроме того, необходимо разработать механизм перехода с ежемесячной уплаты большин-

ства налоговых платежей на систему «три платежа в год», что позволит Беларуси значительно улучшить позиции в рейтинге бизнес-климата Всемирного банка и других международных экономических рейтингах. Целесообразным выглядит также рассмотрение вопроса о возможности использования государственных субсидий в случае привлечения ПИИ в перспективные высокотехнологичные экспортно ориентированные отрасли экономики. К примеру, в случае вливания прямым иностранным инвестором в указанные отрасли своего капитала необходимо предусмотреть возможность выделения государственных субсидий в размере 3–5 % от фактически осуществленных инвестором инвестиций.

С точки зрения рынка труда необходимо разработать более гибкую систему установления зарплаты работникам, в частности, отменить ограничения зарплат по верхней границе, что позволит инвесторам привлекать высококвалифицированных менеджеров и сотрудников (в том числе из-за рубежа). Кроме того, необходимо привести трудовое законодательство Беларуси в соответствие с международными стандартами. Целесообразным выглядит и увеличение сроков разрешений для иностранных работников на пребывание и работу в Беларуси до 5–7 лет с возможностью продления на аналогичный период времени. С точки зрения развития земельного рынка необходимо упростить доступ к земельным ресурсам для внутренних и иностранных инвесторов. Создание полноценного рынка земли в соответствии с передовой международной практикой позволит вовлечь в оборот незадействованные ресурсы и привлечь дополнительные объемы ПИИ в экономику Беларуси.

Следует также расширить доступ к неиспользуемому имуществу государственных предприятий, включая продажу неиспользуемого имущества на конкурсах и аукционах (в том числе с понижением первоначальной цены). Для этого необходимо повысить степень информационной открытости предприятий и органов госуправления, а также расширить доступ к информации об объектах неиспользуемого имущества для инвестиционного сообщества и деловых СМИ (включая иностранные СМИ).

С точки зрения повышения инвестиционной привлекательности белорусских предприятий и банков, расширения их возможностей в плане привлечения иностранных ресурсов актуальным выглядит более широкое использование в практической деятельности международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), приближение национальных стандартов учета и отчетности к ведущим мировым стандартам, а также регулярная публикация эмитентами соответствующих статистических данных. Необходимо задействовать и возможности привлечения портфельных инвестиций, поскольку они зачастую являются проводниками прямых иностранных инвестиций.

Данная сфера особенно важная для Беларуси. Анализируя опыт Польши в сфере создания площадки для привлечения портфельных инвестиций, можно рассмотреть создание аналогичной системы и в Беларуси. Однако не стоит рассматривать данное явление как абсолютно выигрышный вариант для всех белорусских компаний. У данного процесса также есть свои недостатки. Рассмотрим плюсы и минусы IPO в Беларуси.

К положительным моментам IPO с точки зрения белорусских организаций можно отнести:

- доступ к капиталу, долгосрочный источник финансирования;
- рост узнаваемости, укрепление имиджа на финансовом рынке;
- рыночная оценка реальной стоимости компаний.

Среди отрицательных моментов можно выделить:

- необходимость раскрытия финансовой информации о компаниях;
- необходимость выполнения ряда строгих требований;
- большие затраты на размещение акций на бирже.

Выводы

Сравнительный анализ привлечения ПИИ другими странами показал, что Беларусь пока что не в полной мере реализовала потенциал привлечения инвестиций. Областями для развития в процессе привлечения средств инвесторов остаются законодательство и создание положительной репутации страны. Также необходимо обратить внимание на успешные проекты по привлечению инвестиций в других странах. Механизм фондовой биржи чрезвычайно важен как инструмент привлечения средств в экономику страны (как внешних, так и внутренних инвесторов) и относительно не сложен с точки зрения организации. С точки зрения анализа конкуренции на рынке инвестирования среди стран-участниц ЕЭС Беларусь может рассчитывать на свой сегмент инвесторов. Казахстан и Россия интересны инвесторам с точки зрения разработки имеющихся ресурсов, а также интересны для транснациональных корпораций за счет больших рынков

сбыта. Беларусь же в свою очередь может быть интересна инвесторам высокотехнологичных сфер, сфер услуг или производства с высокой добавленной стоимостью.

Литература

1. Статистический ежегодник 2014 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2015. – 534 с.

2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 13 января 2015 г. № 17 (Прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь на 2015 год) [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21400017&pl=l. – Дата доступа: 16.01.2015.

3. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовый внешний долг

4. Республики Беларусь : в 19 ч. / НБРБ. – Минск, 2014. – Ч. 19. – 202 с.

5. Набор инструментов инвестиционного продвижения [Электронный ресурс] / World Bank. – Вашингтон, 2014. – Режим доступа: https://www.wbginvestmentclimate.org/toolkits/investment-generation-toolkit/upload/Rusian-version.pdf. – Дата доступа: 10.01.2015.

Материал поступил в редакцию 13.07.2015.

Механизм привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь

Мохсен Камали Мохаммадреза,
аспирант кафедры международного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В научной статье проведен анализ мер, направленных на создание в Республике Беларусь благоприятного инвестиционного климата с целью привлечения в экономику страны иностранного капитала. Разработан механизм привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь.

In a scientific article was conducted an analysis of measures aimed at the creation in the Republic of Belarus of favorable investment climate in order to attract foreign capital to the country's economy. it was developed the mechanism of attracting foreign direct investments to the Republic of Belarus.

Введение

Улучшение инвестиционного климата является одной из основных задач для Республики Беларусь. В свою очередь правительством проводится ряд реформ по улучшению инвестиционного климата, которые характеризуются некоторым снижением законодательных и административных ограничений для осуществления деятельности, включая упрощение процесса регистрации предприятия, упрощение налоговой системы для средних и малых предприятий, внедрение новой системы льгот для привлечения инвестиций в недостаточно развитые районы страны.

Основная часть

Республика Беларусь добилась значительного прогресса в либерализации условий ведения бизнеса. Например, согласно исследованию Всемирного банка и МВФ «Ведение бизнеса 2015» по показателям: «Международная торговля» – 145-е место (146-е в докладе «Ведение бизнеса–2014»), «Получение разрешения на строительство» – 51-е место (54-е в докладе «Ведение бизнеса–2014»). Отмечены устойчивые успехи по сохранению места в рейтинге по показателю «Регистрация собственности» – 3-е место (в докладе «Ведение бизнеса–2014»). Также по показателю «Обеспечение исполнения контрактов» Республика Беларусь уверенно держит позиции – 7-е место (7-е место в докладе «Ведение бизнеса–2014»).

В новом рейтинге Беларусь очень сильно укрепила свои позиции и продолжила подниматься с последних мест по показателю «Налогообложение». В докладе «Ведение бизнеса–2015» Республика Беларусь заняла, как уже упоминалось ранее, 60-е место, что является очень хорошим показателем, так как ещё в 2014 году занимала 107-ю позицию, а в течение ряда предшествующих лет –183-е место.

Однако, несмотря на увеличение общего рейтинга, по ряду показателей можно наблюдать тенденцию к снижению. Например, по показателю «Регистрация предприятий» Беларусь потеряла 5 пунктов и понизила свой рейтинг с 35-ого места, до 40-ого. Также ухудшились позиции по показателю «Защита инвесторов» с 91-ого в 2014 до 94-ого в 2015 гг. и по показателю «Получение кредита» – 104-е место (в отчёте «Ведение бизнеса–2014» – 99-е). Нельзя не заметить, что Республика Беларусь имеет самый низкий рейтинг среди остальных компонентов по «Присоединению к электрическим сетям» – 148-е место, и это на 4 пункта ниже, чем в предыдущем году.

В целом в докладе Всемирного банка и МФК в 2015 году Беларусь сохранила за собой 57-ю позицию среди 189 стран, не изменив свой рейтинг по сравнению с 2014 годом. В то же время Республика Беларусь в очередной раз вошла в тройку лидеров среди 50-ти стран мира – постоянных участников исследования «Ведения бизнеса», которые добились крупнейших успехов в создании более благо-

приятной регулятивной среды для отечественных предпринимателей, начиная с 2005 года.

С целью повысить инвестиционную привлекательность страны были проведены реформы по ряду показателей, включённых в рейтинг «Ведения бизнеса», таких как:

• «Создание компании» – упрощена процедура создания предприятий путём снижения платы за регистрацию и отмены требования по формированию первоначального капитала (уставного фонда) и открытия счёта в банке до регистрации;

• «Подключение к системе электроснабжения» – упрощён порядок подключения к системе электроснабжения путём ускорения процесса выдачи технических условий и разрешения на раскопки, а также за счёт сокращения времени, необходимого для подключения к электрической сети;

• «Регистрация собственности» – введена ускоренная процедура регистрации собственности [1].

Однако необходимо дальнейшее усовершенствование нормативных документов, касающихся регулирования бизнеса, а также анализ показателей, которые продемонстрировали тенденцию к снижению, и работа над их улучшением для того, чтобы сделать Республику Беларусь более привлекательной для прямых иностранных инвестиций в различные секторы экономики.

Принятые меры по созданию благоприятного инвестиционного климата и выбранный курс Правительства Республики Беларусь на либерализацию экономических отношений получили признание в ежегодном докладе Всемирного банка о регулировании прямых иностранных инвестиций.

Республика Беларусь заняла 53-е место (поднявшись на 5 пунктов по сравнению с прошлым годом) в рейтинге Legatum, оценивающем факторы процветания с точки зрения их влияния на экономический рост и долгосрочное благополучие населения. В этом рейтинге Беларусь обошла Россию (68-е место) и Украину (63-е место). В данном рейтинге Республика Беларусь занимает лидирующие позиции по показателям: «Социальный капитал» – 21-е место и «Образование» – 26-е место. Данные факторы положительно влияют на инвестиционный климат государства. Однако 117-е место по показателю «Управление» и 104-е по показателю «Личной свободы» дают четкое осознание того, что для привлечения потенциальных инвесторов необходимо еще много чего сделать.

Что касается такого важного для привлечения инвесторов фактора, как индекс экономической свободы фонда «The Heritage Foundation», то в 2015 году Республика Беларусь опустилась на 153-е место (150-е место в 2014 году) из анализируемых 177 стран.

Индекс восприятия коррупции также является одним из важнейших показателей, имеющих влияние на окончательное решение инвестора. Республика Беларусь поднялась со 123-го места в 2013 году на 119 место в 2014 (из 176 анализируемых стран).

Улучшение же инвестиционного климата должно осуществляться на основе обеспечения открытости деятельности государственных органов, соблюдения принципа конкурентности, правового регулирования условий хозяйственной деятельности, законных прав и интересов инвесторов и обеспечения защиты инвестиций.

В целях создания благоприятных экономических условий для привлечения инвестиций и снижения рисков, повышения доверия к инвестированию предусматривается введение комплекса мер по следующим направлениям: реформирование государственного сектора, отношений собственности, приобретения недвижимости и земли. А именно: сокращение доли государственного сектора и приватизация государственного имущества является ключевой предпосылкой для прихода в Республику Беларусь иностранных компаний. При этом должно обеспечиваться рациональное использование ресурсов и производственного потенциала, улучшаться финансовое положение организаций, повышаться инвестиционная активность субъектов хозяйствования.

При изменении структуры экономики повысится эффективность ее функционирования, конкурентоспособность продукции на внешних рынках, расширятся возможности привлечения прямых иностранных инвестиций.

Проведение приватизации направлено на привлечение в бюджет дополнительных ресурсов. [2]

Есть и незадействованные механизмы привлечения прямых иностранных инвестиций. Таким механизмом является государственно-частное партнерство, так как данная форма взаимодействия между государственными органами и бизнесом позволит преодолеть экономическое противоречие, когда стратегически важные объекты не могут быть переданы в частную собственность, а за счет средств республиканского и местных бюджетов не может быть обеспечено их финансирование в должном объеме.

Тем не менее, правительство старается делать все возможное для привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Республики

Беларусь. Например, с 24 января 2014 г. вступил в силу Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-З «Об инвестициях». Этот закон вносит значительные изменения в порядок осуществления на территории Республики Беларусь инвестиционной деятельности, устанавливая правовые основы и основные принципы осуществления инвестиций на территории Республики Беларусь. [2]

В Законе содержится новое определение понятия «инвестиции». Оно является более расширенным по сравнению с предыдущим, который был в Инвестиционном кодексе Республики Беларусь от 22 июня 2001 г. № 37-З. Под инвестициями в Законе понимается любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на законном основании, вкладываемые инвестором на территории Республики Беларусь способами, предусмотренными этим Законом, в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, в частности:

• движимое и недвижимое имущество, в том числе акции, доли в уставном фонде, паи в имуществе коммерческой организации, созданной на территории Республики Беларусь, денежные средства, включая привлеченные, в том числе займы, кредиты;

• права требования, имеющие оценку их стоимости;

• иные объекты гражданских прав, имеющие оценку их стоимости, за исключением видов объектов гражданских прав, нахождение которых в обороте не допускается (объекты, изъятые из оборота).[3]

Таким образом, конкретизируется перечень инвестиций по сравнению с тем, который содержался в Инвестиционном кодексе, где к инвестициям отнесены только имущество и имущественные права. При этом данный перечень остается открытым.

В Законе также закреплены ранее отсутствовавшие принципы осуществления инвестиций: недопустимости произвольного вмешательства в частные дела, равенства инвесторов при осуществлении инвестиций, верховенства права, добросовестности и разумности осуществления инвестиций, а также защиты нарушенных прав.

Со вступлением Закона в силу отменяется действие большинства разделов Инвестиционного кодекса, в том числе раздела, связанного с регулированием деятельности на территории Республики Беларусь иностранных инвесторов и коммерческих организаций с иностранными инвестициями.

Отменяется особый правовой статус, который имели в Республике Беларусь такие организации, в частности:

• объявление уставного фонда не ниже определенного размера и в обязательном порядке в долларах США;

• возможность формировать уставный фонд в течение двух лет с даты государственной регистрации коммерческой организации;

• возможность без дополнительных разрешений принимать на работу в качестве руководителя гражданина иностранного государства [4].

Нами рассмотрены более подробно изменения, связанные со вступлением Закона «Об инвестициях»:

1. В отличие от Инвестиционного кодекса, Закон предусматривает, что иностранные инвесторы при создании коммерческой организации, приобретении акций, долей в уставном фонде, паев в имуществе коммерческой организации, включая случаи увеличения уставного фонда коммерческой организации, вправе вне зависимости от размера иностранных инвестиций вносить денежные вклады в уставный фонд как в иностранной валюте, так и в белорусских рублях [5]. В Законе также отсутствуют требования к обязательному минимальному размеру вклада (вкладов) иностранного инвестора (инвесторов).

2. С учетом последних изменений законодательства, согласно которым уставный фонд коммерческих организаций формируется в течение двенадцати месяцев с даты государственной регистрации (ч.2 п.7 Положения о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденного Декретом Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» (в редакции Декрета Президента Республики Беларусь от 24 января 2013 г. №2), полагается, что изменения в сроках формирования уставных фондов не станут существенными для иностранных инвесторов.

3. Ранее Закон Республики Беларусь от 30 декабря 2010 г. «О внешней трудовой миграции» не распространялся на руководителей коммерческих организаций с иностранными инвестициями, их филиалов или представительств, т. е. работать такие руководители могли и без получения специального разрешения на работу. Со вступлением же Закона в силу понятие «коммерческие организации с иностранными инвестициями» в законодательстве будет отсутствовать вовсе. По-

этому теперь инвесторы и (или) коммерческие организации, созданные в установленном порядке с участием инвестора (инвесторов), будут иметь право привлекать в Республику Беларусь иностранных граждан и лиц без гражданств, в том числе не имеющих разрешения на постоянное проживание в Республике Беларусь, для осуществления трудовой деятельности в Республике Беларусь по трудовым договорам в соответствии с законодательством Республики Беларусь, т.е. через процедуру получения специального разрешения на работу.

Таким образом, можно сделать вывод, что правовой режим белорусских и иностранных инвестиций, условия деятельности белорусских и иностранных инвесторов становятся равными. В то же время Закон гарантирует иностранным инвесторам беспрепятственный перевод за пределы Республики Беларусь прибыли (доходов) и иных правомерно полученных денежных средств, связанных с осуществлением инвестиций на территории Республики Беларусь. За границу так же могут быть переведены платежи, производимые в пользу иностранного инвестора и связанные с осуществлением инвестиций, также беспрепятственный перевод компенсации в случае национализации или реквизиции имущества, являющегося инвестициями или образуемого в результате осуществления инвестиций.

За коммерческими организациями с иностранными инвестициями, признававшимися таковыми до вступления в силу Закона, были сохранены некоторые привилегии. Так, они были вправе:

- использовать в своих наименованиях слова, указывающие на участие иностранного инвестора (иностранных инвесторов), до выхода последнего (последних) из состава участников коммерческой организации;
- сформировать уставный фонд в размере, указанном в уставе (учредительном договоре – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора), в течение двух лет со дня вступления в силу Закона в случае, если уставный фонд не был сформирован в указанном размере на дату вступления в силу Закона;
- изменить размер уставного фонда, указанный в уставе (учредительном договоре – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора), но не ниже минимального размера, установленного законодательством Республики Беларусь, в порядке, предусмотренном законодательством Республики Беларусь.[5]

Законом закреплен также порядок разрешения споров между инвестором и Республикой Беларусь. Споры, возникающие при осуществлении инвестиций, разрешаются в досудебном порядке путем проведения переговоров, если иное не установлено законодательными актами Республики Беларусь. Если спор не урегулирован в течение трех месяцев путем проведения переговоров, он разрешается в судебном порядке в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Споры между Республикой Беларусь и иностранным инвестором, не отнесенные к компетенции судов Республики Беларусь и не разрешенные в течение трех месяцев путем проведения переговоров, по выбору иностранного инвестора могут быть разрешены также:

- в арбитражном суде, учреждаемом для разрешения каждого конкретного спора согласно Арбитражному регламенту Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), если стороны спора не согласятся на иное;
- в Международном центре по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) в случае, если этот иностранный инвестор является гражданином или юридическим лицом государства-участника Конвенции по урегулированию инвестиционных споров между государствами и физическими и юридическими лицами других государств от 18 марта 1965 года [5].

Как уже отмечалось выше, Закон вступил в силу с 24 января 2014 г., отменяя следующие разделы Инвестиционного кодекса: раздел I Общие положения, раздел II Государственная поддержка инвестиционной деятельности на территории Республики Беларусь, раздел IV «Деятельность иностранных инвесторов и коммерческих организаций с иностранными инвестициями на территории Республики Беларусь» и раздел V «Особенности направления инвестиций на территорию иностранных государств».

А уже с 26 января 2014 г. вступает в силу Закон от 12 июля 2013 г. №63-З «О концессиях», который признает Инвестиционный кодекс полностью утратившим силу. То есть, с 26 января 2014 г. основой инвестиционного законодательства Республики Беларусь стали Закон «Об инвестициях» и Закон «О концессиях».

Проведенные нами исследования показали, что приток прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь в 2014 году находился ниже потенциального уровня 2 млрд. долларов США, обусловленного такими фундаментальными факторами, как ёмкостью покупательной способно-

Рисунок 1 – Структура механизма стимулирования притока ПИИ
Источник: Собственная разработка

сти рынка ВВП на душу населения и уровнем развития человеческого капитала. Соответственно Республике Беларусь необходимо продолжить совершенствование механизма привлечения в страну прямых иностранных инвестиций с учётом наиболее успешного мирового опыта. Примерная структура данного механизма может быть представлена следующим образом (рисунок 1).

Можно выделить несколько направлений, по которым необходимо разработать новые или улучшить действующие меры и институты, обеспечивающие приток ПИИ.

1. Улучшение работы организации, содействующей притоку ПИИ в Республику Беларусь.

На сегодняшний день Национальное агентство инвестиций и приватизации является уполномоченным представлять интересы Республики Беларусь по вопросам привлечения инвестиций в страну и действует по принципу «одного окна» для иностранного инвестора. Однако для повышения привлекательности инвестиционного климата Республики Беларусь необходимо упростить пошаговую процедуру одобрения ПИИ и утверждения инвестиционных проектов, а также виды деятельности, по которым прямые иностранные инвестиции нуждаются/не нуждаются в предварительном согласовании и одобрении со стороны правительства. В задачу данного агентства также должна входить помощь инвесторам в подготовке и оформлении всех документов, которые требуют согласования с государственными органами, содействие при проведении подготовительных работ по проекту (включая взаимодействие с другими организациями и правительственными органами), мониторинг хода реализации проекта. В дополнение к уже существующим и выше названным функциям агентство может служить в качестве инвестиционного омбудсмена, т. е. оказывать помощь после их прихода в страну в виде сбора жалоб и претензий со стороны инвесторов и консультации с представителями государственных органов, в отношении действий которых подавалась жалоба, или с теми же, в чьей компетенции находится данный вопрос. На сайте агентства ежегодно должен выкладываться отчет о поступивших жалобах и о том, были ли урегулированы поставленные вопросы. Это не только поможет иностранным компаниям преодолевать бюрократические преграды, но и послужит средством привлекательности Республики Беларусь для ПИИ. На сайте Национального агентства также должна содержаться информация о европейских и международных компаниях, пришедших в страну, что послужит своего рода рекламой для потенциальных инвесторов.

2. Совершенствование мер поддержки со стороны государства.

Со стороны государства поддержка может представлять собой целый комплекс мер. Мировой опыт показывает, что в недавнем прошлом одной из наиболее часто используемых мер были налоговые льготы. Однако проведённые нами расчеты показали, что в настоящее время данный фактор не является значимым для притока ПИИ. Это согласуется с рядом других эмпирических исследований, изучавших факторы, влияющие на

привлечение прямых иностранных инвестиций. К тому же согласно базе данных Heritage налоговая нагрузка в процентах к ВВП в Республике Беларусь составляла 29,%, что ниже, чем в Чехии (35,5%), Венгрии (38,9%) и Словакии (28,5%), являющихся лидерами по притоку ПИИ среди стран с переходной экономикой.

В то же время в области налогообложения стране необходимо продолжить работу по улучшению налогового администрирования и уменьшению количества времени, необходимого для уплаты налогов, что может повысить ее привлекательность для иностранных инвесторов. Согласно последнему рейтингу Международной финансовой корпорации и Всемирного банка «Ведение бизнеса–2015» в Республике Беларусь сократилось время, затраченное на подготовку, подачу отчетности и уплату (или удержание) налога на прибыль, налога на добавленную стоимость и отчислений на социальное страхование, и составило 183 часа в год, в то время как в странах Европы и Центральной Азии – 234,3 а в государствах Организации экономического сотрудничества и развития – 175,4.

Задача создания общего благоприятного инвестиционного климата напрямую связана с необходимостью улучшения бизнес среды в стране. Нами была выявлена зависимость между ПИИ и местом страны в рейтинге Ведения бизнеса. Если поднять место Республики Беларусь в рейтинге Ведения бизнеса–2015 до средне мирового, то потенциальный приток прямых иностранных инвестиций составит 7,1 млрд. долларов США. Соответственно для роста инвестиционной привлекательности и объемов привлеченных ПИИ стране необходимо продолжить и интенсифицировать меры, направленные на улучшение бизнес среды. И в первую очередь помимо налогообложения по таким направлениям, как: подключение к системе электроснабжения, по которому Республика Беларусь занимает 168 место из 189; защита инвесторов – 94 место; международная торговля – 145 место, а также выдача кредитов – 104 место.

Как показали проведенные нами расчёты, значимым фактором для притока прямых иностранных инвестиций в мире является макроэкономическая стабильность, аппроксимацией которой является уровень инфляции. По странам с переходной экономикой данный фактор был незначим в силу того, что у них низкий уровень инфляции, в среднем около 3%, в то время как в Республике Беларусь уровень инфляции составил 118,1% в декабре (к декабрю предыдущего года), что является высоким показателем по мировым меркам. Рассчитав взаимосвязь между притоком ПИИ и уровнем инфляции по странам мира и подставив в него значение индекса потребительских цен в 2014 году, можно увидеть, что только за счет уменьшения уровня инфляции до показателя среднего по региону (3%) Республика Беларусь в 2014 году могла бы привлечь дополнительно около 1,18 млрд. долларов США. Следовательно, одной из важнейших мер стимулирования притока ПИИ в Республику Беларусь является снижение инфляции.

Политика таких стран, как Китай, Россия, Словакия по привлечению ПИИ показывает, что одной из действенных мер поддержки притока прямых иностранных инвестиций является развитие уже действующей и создание новой инфраструктуры (систем энергоснабжения, транспорта, и транспортно-логистических комплексов) и обеспечение быстрого доступа к ней иностранных инвесторов. Поэтому Республике Беларусь целесообразно уделять больше внимания программам развития и модернизации инфраструктуры с целью снижения издержек потенциальных инвесторов при подключении к ней.

Международный опыт показывает, что попытки использования широкого подхода к стимулированию привлечения прямых иностранных инвестиций, как правило, не является эффективным в достаточной степени. Поэтому целесообразно предать политике привлечения ПИИ в Республику Беларусь среднесрочный стратегический фокус, сделав упор или на стимулировании притока ПИИ в определенные виды деятельности, или на развитии отдельных регионов. В первом случае может быть выбрано два подхода.

1) Предоставление льгот инвесторам, желающим вложить средства в развитие видов деятельности, уже имеющих сравнительные преимущества в международном масштабе, это позволит усилить конкурентоспособность уже имеющихся товаров и завоевать новые экспортные рынки.

2) Предоставление различного рода льгот для инвесторов, вкладывающих в развитие перспективных видов деятельности с точки зрения промышленной политики и задач изменения структуры экономики страны. В частности такой подход был использован при разработке «Стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года». В данной стратегии были определены такие высокотехнологичные секторы, которые являются приоритетными для вложения средств иностранных инвесторов. Это фармацевтическая про-

мышленность, индустрия био- и нанотехнологий, высокие технологии в промышленности, новые материалы, информационно-коммуникационные технологии. Однако мировой опыт показывает, что недостаточно просто выделить приоритетные направления. Необходимо четко обозначить, какие льготы будут иметь инвесторы в случае вложения средств в данные виды деятельности.

Механизм привлечения прямых иностранных инвестиций может представлять собой комбинацию регионального и отраслевых фокусов, т.е. быть направленным на создание региональных экономических кластеров. Примером такого удачного опыта может служить Калужская область (Российская Федерация), где за последние 10 лет объем поступивших иностранных инвестиций увеличивался в среднем в 8 раз быстрее, чем в целом по России. Правительство области выбрало подходы к привлечению ПИИ, основанные на кластерной модели. Приоритетными направлениями деятельности являются: автомобилестроение, машиностроение, фармацевтика и IT-технологии. В свою очередь правительство области и Российский фонд прямых инвестиций занимаются не только привлечением инвесторов в проекты на данной территории, но и вкладывают собственные средства в эти проекты.

Для активизации процесса привлечения ПИИ в экономику Республики Беларусь необходимо усилить диверсификацию странам-источникам притока инвестиций. В настоящее время к крупнейшим странам-инвесторам относятся Соединенное Королевство, Кипр, Германия, Австрия, Польша и США. Можно предположить, что в среднесрочном периоде данные страны останутся основными инвесторами, поскольку они имеют наиболее прочные интересы в белорусской экономике и большие инвестиционные возможности. В то же время необходимо учитывать, что успешная работа с компаниями этих стран не только позволит обеспечить активизацию притока их инвестиций, но может служить важным сигналом для инвесторов из других стран, показывающим привлекательность белорусского инвестиционного климата и побуждающим их рассматривать возможности осуществления вложений в экономику Республики Беларусь.

3. Создание системы мониторинга.

Для того, чтобы разрабатывать стратегию привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на долгосрочный, среднесрочный периоды, необходимо создать систему мониторинга. Она позволит, с одной стороны, определять потребности иностранных инвесторов, а с другой оценивать эффективность уже используемых мер поддержки ППИ и их влияние как на приток инвестиций в страну, так и на экономику в целом. Мониторинг также позволит определить соотношение между объемом оказываемой поддержки и полученными результатами. Например, в Индии такого рода мониторинг позволил выявить, что предоставляемые в Индии инвесторам привилегии в свободных экономических зонах являлись избыточными, поскольку проведенный правительством аудит показал, что только потери от несобираемых импортных пошлин достигли 1.7 млрд. долларов США и на 60% превысили экспортные поступления.

Таким образом, на основе результатов расчетов влияние факторов на приток прямых иностранных инвестиций по странам мира и странам с переходной экономикой был сделан ряд рекомендаций, касающихся формирования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь. Согласно полученным на основе эконометрических моделей данным из фундаментальных факторов, наибольшим влиянием для всех стран обладают: размер рынка, а именно ВВП; макроэкономическая стабильность, аппроксимацией которой является уровень инфляции; наличие в стране квалифицированной рабочей силы и показатель безработицы. В то же время на страны с переходной экономикой основное влияние оказывают такие факторы, как ВВП, наличие квалифицированной рабочей силы и защита прав собственности. Также важное значение для притока прямых иностранных инвестиций в данные страны имеет место в рейтинге Ведения бизнеса. Что касается такого фактора, как инфляция, то из-за ее низкого уровня он оказался незначим для поступления ПИИ в эти страны.

Выводы

Исходя из вышесказанного, для Республики Беларусь были предложены следующие направления совершенствования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций: улучшение работы Национального агентства инвестиций и приватизации, совершенствование мер поддержки со стороны государства, создание системы мониторинга. Помимо этого большое значение для притока ПИИ в Республику Беларусь будет иметь снижение инфляции. Расчеты на основе эконометрической модели показали, что снижение инфляции в Республике Беларусь с показателя, наблюдавшегося в 2014 г., до уровня среднего по региону может привести к дополнительному притоку ПИИ на сумму около 1,18 млрд. долларов США в год.

Литература

1. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе–феврале 2014 г. / Национально-статистический комитет Республики Беларусь.

2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 13 января 2015 г. № 17 (Прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь на 2015 год) [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21400017&pl=l. – Дата доступа: 16.01.2015.

3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь 18 января 2012 г. № 51/2 [Электронный Ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21200051. – Дата доступа: 5.01.2015.

4. Рейтинг Всемирного Банка [Электронный ресурс] / Ведение бизнеса. – Вашингтон, 2015. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/Doing-Business. – Дата доступа: 17.01.2015.

5. Индекс экономической свободы [Электронный ресурс] // Heritage. – 2015. – Режим доступа: http://www.heritage.org/index/ranking. – Дата доступа: 17.01.2015.

Материал поступил в редакцию 13.07.2015 г.

Стартап: сущность, роль и место в социально-экономическом развитии страны

Патлис Виталий Валентинович,
коммерческий директор «ЭВИПАК ИНДАСТРИЗ»
(г. Минск, Беларусь)

В статье анализируется проблема эффективности формирования взаимосвязей малых инновационных предприятий на ранних стадиях развития и системы их финансового обеспечения. Обосновывается повышение эффективности финансирования и выживаемости стартапов, что позволит усилить их влияние на экономику и увеличит долю малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте страны. Предлагаются рекомендации по интенсификации исполнения Стратегии инновационного развития Республики Беларусь на период до 2020 года по направлению «Инновационный бизнес».

The article analyzes the problem of efficiency of formation of linkages of small innovative companies in the early stages of development and their financial security. Substantiates the efficiency of funding and survival of start-ups that will enhance their impact on the economy and increase the share of small and medium enterprises in GDP (gross domestic product). It recommends to intensify enforcement of the «Strategy of innovative development of the Republic of Belarus for the period till 2020» in «Innovative Business».

Проблема перехода белорусской экономики от постиндустриальной к инновационной модели развития в настоящее время особенно актуальна. Наблюдался динамический рост убыточных предприятий Республики Беларусь в 2012–2014 годах: 1455 организаций являлись убыточными (около 20 % от общего числа) против 924 (11,3 %) по отношению к 2013 году, при этом сумма чистого убытка увеличилась в 2 раза по отношению 2013 к 2014 году (рис. 1) [1]. В 2013 году ВВП Беларуси вырос лишь на 0,9 % к уровню 2012 года. При официальном прогнозе 8,5 % производство промышленной продукции сократилось на 4,8 %, сельского хозяйства на 4 %, а инфляция выросла на 18,3 % (по официальному прогнозу не должна была превысить 12 %) [1]. Все это говорит о быстрых темпах заката промышленных предприятий, которые в силу своей неповоротливости и медлительности не занимаются разработкой и внедрением новых технологий, инновационных решений.

Одной из обсуждаемых проблем в этом контексте выступает роль малого инновационного бизнеса в развитии экономики. Данные статистики показывают, что инновационная активность Республики Беларусь существенно выше, чем крупного, хотя и у крупных предприятий показатель инновационной активности намного меньше, чем в зарубежных странах. На рис. 2 отображена динамика роста МСП в Республике Беларусь.

Исходя из этих данных можно сделать вывод, что МСП принимает активное участие в ВВП страны (2010 год – 12,4 %, 2012-й – 20 %, 2014-й – 27 %). Несмотря на кажущуюся незначительность МСП в общем масштабе, его важность высока, поскольку в условиях макроэкономических прогнозов 2015–2016 годов выживать будут быстрые, инновационные предприятия, высвобожденные рабочие руки должны быть ориентированы на новые рабочие места в появляющихся предприятиях, поскольку именно стартапы, предлагающие новые продукты, технологии и бизнес модели, имеют ярко выраженную тенденцию к росту и открывают новые рынки, позволяя диверсифицировать технологический базис экономики.

Следует отметить, что, как правило, статистические наблюдения не охватывают ранние стадии развития малых инновационных предприятий, еще зачастую не институционализированных. Между тем оттого, насколько быстро развиваются и финансируются эти предприятия, в значительной степени зависит, как будет реализован инновационный потенциал экономики в целом.

Анализируя рис. 3, можно сделать вывод, что по объему финансирования отечественные технологические стартапы значительно уступают своим зарубежным аналогам (внутренние затраты на научные исследования Республики Беларусь

Рисунок 1 – Статистика МСП в Республике Беларусь, 2013–2014 годы
Источник: разработка автора на основе [1]

Рисунок 2 – Динамика роста МСП в ВВП Республики Беларусь, в процентах
Источник: разработка автора на основе [1]

Рисунок 3 – Средний объем инвестиций в стартап зарубежных стран (миллиардов долларов)
Источник: [2]

Рисунок 4 – Затраты предприятий на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
Источник: разработка автора на основе [1]

с 2011 по 2013 год составили 1367,2 млн. долларов США) [1].

Научная проблема исследования заключается в поиске эффективных форм взаимодействия малых инновационных предприятий на ранних стадиях развития и системы финансового обеспечения, что обусловит повышение выживаемости стартапов, усилит их влияние на экономику и будет способствовать увеличению доли МСП в структуре ВВП страны.

По данным последних исследований, на долю стартапов в мировой экономике приходится около 70 % вновь созданных рабочих мест, а в некоторых развивающихся странах это число достигает 91 %. Более того, стартапы, которые эффективно используют технологии, создают в среднем вдвое больше рабочих мест и являются более производительными и прибыльными, чем те компании, которые этого не делают. На долю интернет-бизнеса приходится уже около 20 % ВВП развитых стран.

Впервые термин «стартап» появился в США в 1939 году. Тогда вблизи города Сан-Франциско, в долине Санта-Кларе (Калифорния), сконцентрировались почти все предприятия и фирмы, занимающиеся разработками в сфере высоких технологий. В те времена студенты Стэнфордского университета Дэвид Паккард и Уильям Хьюлетт, создавая здесь свой небольшой проект, назвали это дело стартапом, который впоследствии превратился в такого преуспевающего гиганта, как HewlettPackard. С тех пор стартап становится неотъемлемой частью стремительно развивающихся стран мира.

Мировой опыт показывает, что главным заказчиком инноваций в большинстве стран выступает коммерческий сектор. В Республике Беларусь этим заказчиком является государство, что существенно снижает конкуренцию в бизнес-среде. В среднем по странам ОЭСР доля корпораций в общенациональных затратах на НИР составляет 65–70 %, в России этот показатель чуть выше 20 %, а в нашей стране он еще значительно ниже. Крупнейшие предприятия республики в среднем тратят на НИОКР не более 0,2 % своей годовой выручки (зарубежные – 2–3 %, а у технологических лидеров этот показатель достигал свыше 3,5 %, рис. 4).

Существует ряд причин, препятствующих успешному развитию инноваций. Одна из основных – низкая национальная инновационная система (НИС). Если говорить о полном ее отсутствии в Республике Беларусь, это будет неправильно, поскольку какой-то механизм практической реализации научного знания на практике существует всегда и в любой стране. Однако эффективность каждой из них – это другой вопрос. В зависимости от этого страны различаются по уровню развития научно-технического потенциала. Те, кто является лидером технологического прогресса, обладают прогрессивной НИС и наоборот.

В основе плохой работы НИС Республики Беларусь лежит комплекс причин. Одной из них является низкий уровень малого инновационного предпринимательства (МИП). Опираясь на международный опыт, можно с уверенностью говорить, что без развитого сектора МИП не-

возможно создать современную национальную информационную систему. Ведь во всех развитых странах этот сектор выступает равноправным звеном процесса материализации научного знания.

Стимулируя работу частного сектора с государственной интеллектуальной собственностью, можно получить положительные шаги к развитию новой НИС Республики Беларусь, как это было сделано еще в 1980 году в США. Центральным местом на то время отводилось малым инновационным компаниям. Был принят ряд законов, необходимых для создания благоприятной среды научно-технических разработок (законы Бая – Доула, Стивенсона – Уайдлера и др.). Принятие этих законов во многом определило развитие малого инновационного бизнеса в США. Тридцатилетний опыт США и других стран показал, что наибольший эффект в масштабе государства достигается, если собственниками технологий являются малые инновационные фирмы, стартапы, финансируемые венчурным капиталом. Полученный опыт также будет актуален и для нашей страны. Сегодня владельцем практически всей интеллектуальной собственности в республике является государство – точно так же, как это было в США накануне принятия законопроекта Бая – Доула.

Попыткой улучшения инновационного процесса в Республике Беларусь было принятие постановления Совета Министров Республики Беларусь от 29 декабря 2012 г. № 1242, где была утверждена Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013–2015 годы с целью стимулирования развития деловой активности, устранения административных барьеров, препятствующих ведению бизнеса, повышения эффективности функционирования и развития инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Среди мероприятий, определенных Программой, – поддержка развития стартап-движения в стране с последующим развертыванием сети стартап-школ. Постановление должно было улучшить бизнес-среду, инвестиционный климат страны, создать условия для справедливой конкуренции на рынках и получения господдержки, взаимодействие бизнеса и государства при формировании и реализации инновационной политики, снижение значительных барьеров для распространения в экономике новых технологий, обусловленных отраслевым регулированием, процедурами сертификации, таможенным и налоговым администрированием.

В общем понимании стартапом является любой молодой бизнес, и в англоговорящих странах такое слово используется уже давно. На данный момент в русскоязычных странах словом «стартап» именуют новые информационные проекты, созданные с расчетом на быстрый их рост и высокую вследствие этого капитализацию. Помимо этого, важной отличительной особенностью стартапов является технологичность. В основе большинства из них лежат некие технологические ноу-хау. По сути стартапы призваны решать проблемы и задачи, которые со временем становится возможным решить благодаря использованию результатов технического прогресса.

Стартап — это продукт. Соответственно определению стартапом может быть только создание продукта: программного или поставленного на конвейер физического. Ведь только продукт в отличие от услуги можно воспроизводить многократно, при этом не увеличивая штат сотрудников пропорционально количеству продаж.

Стартап, или стартап-компания (от англ. start-up — запускать) — **компания** с короткой историей **операционной деятельности**. Как правило, такие компании созданы недавно и находятся в стадии развития или исследования перспективных рынков [3].

По мнению главных основоположников теории стартапа, **стартап** – это:

- временная структура, которая занимается поиском воспроизводимой, прибыльной, рентабельной бизнес-модели [4];
- вновь созданная организация, которая занимается разработкой новых товаров или услуг в условиях чрезвычайной неопределенности [5];
- компания, находящаяся в начальной стадии своей деятельности; организована на деньги основателей и стремится увеличивать капитализацию по мере развития продукта в надежде, что на него появится спрос [6].

По мнению Стива Бланка, автора методики развития клиентов (англ. Customer Development methodology), которая легла в основу концепции **бережливого стартапа**, все стартапы делятся на четыре основные категории:

1. Компании, которые выводят новый продукт на существующий рынок.
2. Компании, которые выводят новый продукт на новый рынок.
3. Компании, которые выводят новый продукт на существующий рынок, пытаясь перекроить этот рынок и создать дешевый продукт.
4. Компании, которые выводят новый продукт на существующий рынок, стремятся **ресегментировать** его и создать нишевой продукт [4].

Рисунок 5 – Институты «инновационного лифта»
Источник: [14]

Инновационный проект на пути от идеи до ее коммерциализации последовательно проходит этапы, которые классическая теория финансирования стартапов определяет так: посев, стартап, начальное расширение, быстрый рост. Предполагается, что для каждого из них должна существовать своя группа инвесторов и «поддерживающих» организаций с разной специализацией, которые в совокупности образуют «инновационный лифт», позволяющий стартапу в конце концов подняться наверх и превратиться в зрелый высокотехнологический бизнес (рис. 5).

Роль государства и его институтов развития в сложившейся системе сводится к «расшивке» узких мест, координации работы, дополнительной капитализации системы в целом, а также концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития науки и техники. В рамках «инновационного лифта» создан механизм обмена информацией о перспективных инновационных проектах, налажена «передача» таких проектов от одного института развития к другому, происходит «стыковка» сферы исследований и разработок с бизнесом.

Например, в России в рамках такого координационного механизма начал взаимодействовать Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, ОАО «РВК» (а также венчурные и посевные фонды, созданные с участием РВК), ОАО «РОСНАНО» (также включая венчурные фонды, созданные при его участии), Фонд инфраструктурных и образовательных программ, «Внешэкономбанк», ОАО «МСП Банк», отдельные федеральные органы исполнительной власти («Росмолодежь»), общественные организации — «ОПОРА РОССИИ», Российская ассоциация венчурного инвестирования, а также специализированная торговая площадка ММВБ для высокотехнологичных компаний – «Рынок инноваций и инвестиций». Каждый институт развития оказывает поддержку в рамках «инновационного лифта» на соответствующей стадии инновационного цикла в зависимости от мандата деятельности института развития, его назначения.

На рис. 6 представлена типичная модель изменения доходов компании, успешно проходящая все стадии своего развития. Этот рисунок также широко известен как «Хоккейная клюшка», или «Кривая Джей» (J-Curve). Сперва кривая доходов резко понижается, отражая превышение уровня инвестиций над уровнем прибыли. Затем кривая начинает подниматься, по мере того, как новые продукты или услуги выходят на рынок. Рост компании влечет за собой увеличение издержек, первоначальные инвестиции уже не покрывают расходы компании. В основном это происходит на стадии «расширения». На этом этапе привлекаются фонды венчурного капитала. Именно эти фонды дают огромный потенциал для развития стартапа.

При выходе компании на IPO в основном участники выходят из проекта, так как рост и доходы фирмы замедляются. На этом этапе инвестором становится любой желающий.

Рисунок 6 – Финансирование стартапов на стадиях жизненного цикла
Источник: [3]

В последние годы в Республике Беларусь наблюдается значительное увеличение стартапов. В настоящее время Министерство экономики взаимодействует с 11 ключевыми организациями, осуществляющими деятельность по организации и проведению startup-мероприятий на территории Республики Беларусь. Это ОО «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН», ЦПП ООО «Стартап-технологии», ООО «Центр деловых коммуникаций БЕЛБИЗ», ОО «Общество содействия инновационному бизнесу», ОДО «Витебский бизнес-центр», Гродненское областное учреждение финансовой поддержки предпринимателей, УКП «Могилевский городской центр развития малого предпринимательства», УО «Полесский государственный университет», УО «Брестский государственный технический университет», РИУП «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник», ОО «Белорусский республиканский союз молодежи». Также широк спектр мероприятий, где сочетаются форматы стартап-биржи, мастер-классов «Начни свой бизнес в университете», конкурса START2GO, международного хакатона «Garage 48», стартап-семинаров и инвест-уикендов, стартап-школы «Инновационный стартап». Такие мероприятия предоставляют прекрасную возможность получить экспертизу и анализ проекта.

Успешных стартап-проектов в Республике Беларусь совсем немного, однако есть и те, которым удалось выйти на рынок IPO. В 2013 году два белорусских проекта — Metrics Cat и Track Duck — выиграли хакатон (мероприятие, во время которого программисты, дизайнеры, менеджеры, маркетологи сообща работают над созданием нового продукта, чтобы «с нуля» сделать работающий прототип). Metrics Cat предназначен для аналитики и мобильных приложений, Track Duck востребован как сервис для дизайнерских студий по общению с клиентами. И проекты Maps.me (был куплен компанией Mail.ru Group в конце 2014 года) и Viber — прямое подтверждение историй успеха белорусского стартапа. Кроме того, около 2000 молодых людей входят в белорусское стартап-сообщество. Для них регулярно проводятся тренинги, мастер-классы, приглашаются лекторы по бизнесу из США и Европы, создана площадка для диалога на Всемирной неделе предпринимательства [7].

В республике существует сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН», единственная подобного рода организация в Беларуси, активно ведет группы в социальных сетях, является партнером на многих мероприятиях, связанных с бизнесом. Сообщество образовалось по инициативе нескольких известных белорусских предпринимателей и стремится поддерживать проекты с большой перспективой роста, желая увеличивать количество и качество малых и средних бизнесов. Однако одного желания мало. Стоит отметить, что за время существования «БАВИН» было рассмотрено более 1500 различных проектов. Если учесть, что только 14 проектов получили

Рисунок 7 – Причины закрытия стартапов в процентном выражении
Источник: [2]

инвестиции на общую сумму капиталовложений примерно в 900 тыс. долларов, то «выходящих на большую дорогу» составляет всего 1 % [7]. В республике наблюдается острая нехватка венчурных фондов, бизнес-ангелов.

Человек, который как частное лицо инвестирует свой капитал в компанию, находящуюся на ранней стадии развития, – это бизнес-ангел. Для инвестора-ангела инвестирование в начинающую команду – это ручательство за проект и нечто более значимое, чем просто вложение денег в безликий фондовый рынок. Каждый раз, когда какая-нибудь компания достигает точки выхода, рождается несколько (или много) новых инвесторов-ангелов. Многие успешные предприниматели впоследствии создают свои собственные венчурные инвестиционные фонды. Они активно покупают доли в компаниях, которые были основаны в Кремниевой долине или передислоцированы сюда, чтобы найти местных инвесторов, что создает новые экосистемы ангелов, финансирующие новые экосистемы стартапов. Эта «машина по созданию выходов» объединяет финансовый капитал с капиталом человеческим, и все это находится в одном месте, а все вместе они помогают организовать замечательный поток проектов для инвестирования и повышать стоимость портфельных компаний, а также занимают такие позиции, которые помогают нам продавать компании в нужное время, таким образом возвращая средства нашим инвесторам, формируя из генеральных директоров и основателей наших портфельных компаний следующую волну инвесторов в инновации [8].

Для любого успешного развития стартапа необходим один из главных критериев – это наличие венчурных фондов. Вложения этих фондов характеризуются высокой степенью риска. Стоит отметить, что если хотя бы 5 предприятий из 100, которые финансирует венчурный фонд, выйдут на рынок и начнут приносить прибыль, эта прибыль многократно перекроет вложения в те 95 компаний, которые не смогли добиться коммерческого успеха (на рис. 7 отображены основные причины закрытия стартапов).

На данный момент отечественные инвесторы не готовы финансировать в инновационные проекты на ранней стадии, а рассматривают только уже готовые, рабочие идеи. Что касается зарубежных венчурных фондов, то здесь проблема иного характера, и дело совсем не в риске финансирования, а проблема находится на государственном уровне. Так, в Минске в рамках проходящей с 18 по 24 ноября Всемирной недели предпринимательства состоялся «круглый стол» Ассоциации европейского бизнеса «Инновации как стратегия развития национальной экономики», где свое мнение высказал ряд успешных бизнесменов Европы и Америки.

Отвечая на вопрос представителя белорусской IT-компании, почему западные венчурные фонды не идут в Беларусь, Марвин Лиао (специалист по Digital Media, в прошлом коммерческий директор YAHOO) ответил: «В независимости от того, что венчурный капитал сам по себе подразумевает высокую степень риска, ваша страна слишком рисковая. Потому что действия белорусского правительства зачастую непонятны потенциальным

инвесторам. В большинстве стран венчурный капитал как раз не так развит. Например, в Австралии его вообще практически нет. Это не такое уж развитое явление» [9]. Иностранные гости поделились опытом государственной поддержки предпринимательства в своих странах и особенностями венчурного финансирования в мире.

Рик Расмуссен, директор по развитию бизнеса в NestGSV, рассказал: «США почти не имеют собственных государственных программ поддержки стартапов. А вот канадское правительство гораздо более активно в рамках стартапов: поддержка дипломированных аспирантов, множество предоставляемых кредитов и программы, направленные на увеличение венчурного капитала в стране. Одна из таких программ называется Программой помощи в индустриальных исследованиях. Компания, занимающаяся технологиями, может обратиться за получением гранта. Эксперты оценивают, насколько эта программа интересна для инвестирования. В случае признания такая программа получает от 50 до 500 тыс. долларов.

Вторая программа – это программа налоговых преференций. Она касается только компаний, которые занимаются инжинирингом. Они получают до 1 млн долларов налоговых преференций. Соответственно, такие компании получают возможность увеличить свою прибыль.

Третья вещь, которую пытается делать правительство Канады, – увеличивать венчурный капитал. В эту сферу ежегодно вкладывается 500 млн долларов. Правительство само предоставляет средства частным венчурным фондам. А венчурные фонды инвестируют в конкретные программы.

Основной упор в Канаде на стартапы был сделан, чтобы превратить страну из ресурсной экономики в промышленно-развитое государство. Было создано несколько низкорисковых программ правительства по продвижению такой деятельности. Когда стартапам выделялись деньги, от правительства был эксперт-оценщик, который проводил предварительную оценку проекта, инициативы. И затем уже выделялось финансирование. Такие программы существуют уже более 10 лет, и сегодня подобная деятельность в стране только возрастает. И уже в меньшей степени зависит от дотаций государства. Сегодня база компаний, занимающихся инвестиционной деятельностью, и венчурный капитал настолько сильны, что они не зависят от поддержки государства. Скорее всего, в течение 5 лет эти государственные программы будут свернуты» [9].

Если рассматривать Сингапур, который в рейтинге «Doing Business» занимает первое место, существует дружественное отношение к бизнесу. Благодаря такому отношению существует огромное число преимуществ для самих жителей города: высокий уровень жизни, выгодное налогообложение, простота в получении виз. Развитие бизнеса привело к тому, что в Сингапуре на высоком уровне находится не только городская инфраструктура, но и образование. Жители могут получить великолепное образование в бизнес-школах в Сингапуре, а также могут воспользоваться различными программами обмена студентами. В стране есть хороший международный аэропорт, который позволяет не только путешествовать по всему миру, но и создает мультикультурную обстановку в стране. Чтобы развивались стартапы, нужны венчурные фонды. А так как с венчурными фондами в Сингапуре все хорошо, то и стартапы развиваются.

Одним из преимуществ Силиконовой долины в США является наличие большого числа венчурных фондов. Такая же ситуация складывается и в Сингапуре. Предположим, что у вас есть инвестор, готовый вложить в ваш бизнес 100 долларов. Правительство Сингапура предоставит вам дополнительные инвестиции, иногда в 50–100 раз больше, чтобы ваш стартап был успешным. Многие иностранные венчурные фонды, например японские, инвестируют в стартапы в Сингапуре. В этом отношении Сингапур по количеству стартапов превосходит даже Японию. Технологические компании очень востребованы в стране, и правительство их поддерживает на высоком уровне. На сегодняшний день Сингапур является центром инновационной деятельности в Азии.

Венчурное финансирование белорусским предпринимателям практически недоступно. Этому препятствует ряд причин, которые выделяют сами предприниматели:

- отсутствие приватизации;
- отсутствие активов;
- отсутствие капитализации;
- отсутствие нормальной оценки интеллектуального соответствующего капитала;
- не созданы основные институты;
- неразвитая финансовая инфраструктура;
- низкое количество фондов прямых инвестиций и др.

Нормальная предпринимательская деятельность в инновационной сфере без участия государства в данный момент невозможна. Роль государственных институтов развития в поддержке инновационных компаний на ранней

стадии особенно важна, поскольку от числа инновационных стартапов, начавших движение вверх на «инновационном лифте», напрямую зависит эффективность инвесторов и организаций, работающих на «верхних этажах». Между тем вложение средств в технологические проекты на самых ранних этапах считается особо рискованным жанром венчурного инвестирования, а потому частные инвесторы чаще предпочитают работать с компаниями более поздних стадий. Это приводит к тому, что ниша посевных венчурных инвестиций является наименее развитой в современной белорусской индустрии.

Появление «упаковочных компаний» в Республике Беларусь, помимо бизнес-ангелов и венчурных фондов, крайне положительно сказалось бы на развитии стартапов, особенно в начальной стадии их формирования. «Упаковочные компании» берут под опеку инновационные проекты на самой начальной стадии и «ведут» их от момента возникновения идеи до первых венчурных инвестиций. Компании с таким родом деятельности положительно применяются в успешно развитых странах. Модель классического консультанта «упаковщика» базируется на возможности получить долю в стартапе за «упаковку» и построение бизнес-модели, что позволяет привлечь инвестора и конвертировать долю консультанта в деньги (в момент его выхода из проекта). Однако сейчас большинство венчурных фондов не дает консультанту возможности монетизировать свою долю. По факту «упаковщик» имеет одну возможность — оставаться в инновационном проекте на 4–6 лет. А это бизнес-модель, требующая таких же «длинных и рискованных денег», как сами проекты. «Упаковочные компании» являются довольно молодыми в инновационном бизнесе, на появление таких компаний на территории Республики Беларусь в ближайшие годы рассчитывать не приходится. Совсем недавно они появились в России, однако быстрого развития не наблюдается. Компании редко обращаются с просьбой упаковать их проекты «от и до». В российской стартап-среде еще не сложилась комплексная модель найти себе «упаковщика», или ментора, полностью довериться ему и возложить «упаковку» на него в обмен на долю в бизнесе. Институты развития весьма активно развивают тему «упаковки» и акселерации проектов. В частности, РВК поддерживает подобные инициативы, в том числе в рамках конкурса БИТ. И это является положительным трендом.

Правительство нашей республики четко понимает, что своими силами не способно профинансировать и половины стартапов, необходимо создание венчурных фондов, экосистемы бизнес-ангелов. Впервые о развитии законодательства относительно венчурного финансирования заговорили в январе 2007 года, тогда и был принят Указ Президента Республики Беларусь № 1 о возможности создания венчурных организаций. Однако, как показала практика, запустить венчурные механизмы не удалось сразу и без ошибок. Поэтому после длительных изменений в мае 2010 года был подписан еще один Указ Президента Республики Беларусь № 252, где Белорусский инновационный фонд (Белинфонд), который финансирует инновационные проекты на возвратной основе, был наделен функциями государственного венчурного фонда. В основу построения венчурной индустрии в Беларуси положен опыт соседних стран, таких как Российская Федерация, Республика Татарстан, а также Республика Казахстан. Следует отметить, что специфика белорусской модели венчурного финансирования через Белинфонд – это финансирование исключительно высокотехнологичных и инновационных проектов, в отличие от соседей. Что касается иностранных венчурных инвесторов, то для деятельности на территории Беларуси иностранные венчурные структуры должны проходить аккредитацию в Государственном комитете по науке и технологиям. С другой стороны, власти намерены всячески способствовать приходу такого рода структур в страну.

Научные исследования экономического потенциала развития венчурной индустрии в Беларуси показали, что существует ряд проблем в данной области: зарегулированность, тяжелое налоговое бремя для вновь созданных предприятий, ограничения в инвестировании рисковых проектов для субъектов рынка и потенциальных инвесторов, неотлаженная судебная система, проблемы с защитой прав на интеллектуальную собственность, неразвитая инфраструктура (бизнес-инкубаторы, инновационные центры, инвестиционные, пенсионные и страховые фонды). Как показывает мировой опыт, без целенаправленной государственной поддержки запустить венчурные механизмы очень сложно. Решением данных проблем может стать разработка концепции венчурного развития страны и принятие соответствующих мер для ее реализации.

Исходя из приведенных проблем финансирования стартапов, проблем венчурных фондов, поддержки государственными органами инновационных проектов можно сделать следующие предложения-рекомендации по интенсификации исполнения Стратегии инновационного развития

Республики Беларусь на период до 2020 года по направлению «Инновационный бизнес»:

1. Развитие системы государственной и инфраструктурной поддержки процессов охраны на внутреннем и зарубежных рынках интеллектуальной собственности, создаваемой белорусскими инновационными компаниями;

2. Стимулирование и поддержка создания экосистемы бизнес-ангельского и венчурного финансирования;

3. Формирование на территории страны, в том числе на уровне областей, мощных центров притяжения и генерации инноваций (бизнес-акселераторы и инкубаторы), способных обеспечить синергетический эффект и предоставить все необходимые ресурсы (от венчурных инвестиций до экспертизы в сфере инжиниринга) стартапам. Увеличение доступности инвестиций самых ранних стадий для субъектов инновационной деятельности;

4. Содействие созданию и повышению устойчивости бизнеса «упаковочных» сервисных компаний, оказывающих услуги субъектам стартапа.

5. На государственном уровне – позиционирование инновационного предпринимательства как формы самореализации молодежи.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2014 г. // Нац. комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_528/ – Дата доступа: 15.04.2015.

2. Global venture capital insights and trends 2014. EY [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_venture_capital_insights_and_trends_2014/$FILE/EY_Global_VC_insights_and_trends_report_2014.pdf – Date of access: 20.04.2015.

3. Стартап // Свободная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Стартап. – Дата доступа: 03.11.2011.

4. Бланк, С. Четыре шага к озарению. Стратегия создания успешных стартапов / С. Бланк – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 368 с.

5. Рис, Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Sturtup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 256 с.

6. Центр коммерциализации технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cest.kz/rsta/start-up – Дата доступа: 26.10.2014.

7. Дешко, Е. СТАРТАП: когда идея решает все. / Е. Дешко // Производственно-практический журнал. – 2015. – № 1(109). – С. 6–8.

8. Романс, Э. Настольная книга венчурного предпринимателя: Секреты лидеров стартапов / Э. Романс – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 247 с.

9. Беларусь – слишком рисковая страна даже для венчурного капитала [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mogu.by/news/finansi/Belarus__slishkom_riskovaja_strana_dazhe_dlja_venchurnogo_kapitala.html – Дата доступа: 26.10.2014.

10. Шимов, В. Н. Инновационное развитие экономики Беларуси: движущие силы и национальные приоритеты: монография / В. Н. Шимов, Л. М. Крюков. – Минск: БГЭУ, 2014. – 200 с.

11. Нехорошева, Л. Н. Проблемы повышения инновационной активности и «окна возможностей» как инструмент технологических прорывов / Л. Н. Нехорошева. – Минск: БГЭУ, 2011. – С. 204–206.

12. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30 сентября 2002 г. № 495 [Электронный ресурс]: Указ Президента Республики Беларусь, 3 января, 2007 г., № 1 // БЕЛТА, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/articles/officially?cat_id=314. – Дата доступа: 03.01.2007.

13. О Программе государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013–2015 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30.06.2014 № 630 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=5/36745. – Дата доступа: 29.12.2012.

14. Боер, Ф. П. Оценка стоимости технологий: проблемы бизнеса и финансов в мире исследований и разработок / Ф. П. Боер. – Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 448 с.

15. Друкер, П. Ф. Бизнес и инновации / П. Ф. Друкер. – Пер. с англ. М.: Вильяме, 2007. – 432 с.

Финансовая безопасность и ее место в системе национальной безопасности Республики Беларусь

Лях Евгений Александрович,
аспирант кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В научной статье раскрыто содержание понятия «финансовая безопасность», определена роль финансовой системы в обеспечении национальной безопасности страны. Предложены мероприятия по обеспечению финансовой безопасности Республики Беларусь.

In a scientific article the concept of «financial security» was revealed, it was defined the role of the financial system to ensure national security. It was offered the measures to ensure the financial security of the Republic of Belarus.

Практически нет ни одного аспекта национальной безопасности страны, который бы непосредственно не зависел от уровня ее финансовой безопасности. В то же время уровень самой финансовой безопасности в значительной мере зависит от уровня других аспектов национальной безопасности. Рассмотрение взаимосвязей и взаимозависимостей между различными аспектами национальной безопасности позволяет найти меры по недопущению или преодолению угроз национальным интересам страны.

Зависимость всех аспектов национальной безопасности страны от ее финансовой безопасности на первый взгляд крайне проста: отсутствие финансовых средств приводит к недофинансированию подчас самых неотложных нужд в различных сферах экономики и представляет угрозу национальной безопасности. Вместе с тем эта внешне простая, самая общая взаимосвязь находит конкретное выражение в различных по своему экономическому характеру явлениях и процессах.

Имеется обратная связь между финансовой безопасностью страны и ее национальной безопасностью в целом. Безусловно, обострение угроз по другим аспектам национальной безопасности влияет на уровень угроз финансовой безопасности. Так, изменения в политическом курсе ведущих западных стран могут обострить проблему внешнего долга, а осложнение военной ситуации в какой-либо горячей точке – вызвать необходимость увеличения соответствующих расходов и повысить уровень угроз финансовой безопасности. Важно учитывать тесную взаимосвязь различных аспектов национальной безопасности страны и ключевую роль финансовой безопасности в преодолении угроз национальным интересам Беларуси.

В экономической литературе преобладают исследования проблем экономической безопасности, между тем понятие «финансовая безопасность экономики» практически не определено, не ясны ее специфика и состав угроз, которые могут нанести ей существенный ущерб. Эта проблема требует углубленной разработки, поскольку «финансовая безопасность» – сложная категория, составляющие которой могут являться предметом специального исследования. К ним, прежде всего, относится безопасность бюджетной и банковской систем, внебюджетных фондов, фондового рынка.

В связи с недостаточной разработкой теории финансов многие термины и понятия трактуются по-разному, в них вкладывается разное содержание, что не позволяет выработать действенные меры по защите финансовой системы страны от дестабилизирующих факторов. И если в трактовке общего понятия «экономическая безопасность» имеется определенность (при наличии различных подходов), то категория «финансовая безопасность» еще нуждается в более тщательной проработке и выработке конкретных исходных категорий, понятий и активно действующих финансовых инструментов.

Очевидно, что необходимо исходить из основополагающего постулата, что негативные явления в финансовых отношениях представляют опасность, нанося экономике реальный ущерб, который выражается в падении темпов развития, снижении жизненного уровня населения. В этой связи финансовые угрозы необходимо рассматривать, как нам представляется, как фактор, создающий опасность, наносящий ущерб финансовой системе и разрушающий ее как систему. И здесь нельзя все списывать на возможные объективно существующие факторы негативного характера, воздействующие на финансово-рыночные отношения. Нарастание опасности, сопровождающееся увеличением ущерба, естественно, приводит к переходу количества в новое качество – к угрозе. Опасность и угроза – однопорядковые категории, но количественно разные явления, и определение их, а также мер по снижению их влияния – предмет обеспечения финансовой безопасности.

Появление опасности, которая выражается в финансовых потерях, можно рассматривать как сигнал возможного появления угроз безопасности и ущерба экономике. Естественно, что сигнал означает лишь потенциальную угрозу финансам страны, которая в случае непринятия соответствующих мер превращается в реальную угрозу и потери для экономики. Представляется, что необходим тщательный анализ и контроль за потенциальными угрозами, учитывая, что в практической деятельности они связаны с категорией риска, что снижает интерес к ним с позиций обеспечения безопасности, так как в данном случае мы имеем дело с процессами, имеющими вероятностный характер.

Потребность в безопасности, в защите от нежелательных воздействий на экономику и общество и внутренних изменений в них относится к типу базовых, основополагающих потребностей. Сфера безопасного существования настолько сузилась, что оказывает стагнирующее воздействие на функционирование и развитие экономики. Практически под безопасностью необходимо понимать такое свойство, такое состояние экономики, которое означает, что вероятность нежелательного изменения каких-либо ее качеств не выше или же ниже определенного предела.

Финансовая система Беларуси – основное звено регулирования экономических процессов развивающегося белорусского рынка – представляет собой наиболее уязвимую систему для использования ее преступными элементами, конкурирующими международными корпорациями, заинтересованными международными кланами и государствами в обеспечении своих интересов на белорусском рынке в ущерб интересам экономики Беларуси. Правовое обеспечение финансовой системы оказалось наиболее отсталой сферой белорусского законодательства, крайне несогласованной с мировой практикой и международными соглашениями Беларуси в области банковской и налоговой деятельности.

Быстрые темпы смены этапов рыночной реформы не позволили финансовому праву достичь стабильного состояния и оформить основные институты, такие как правовые основы взаимодействия банковской системы с государственными органами банковского и валютно-финансового контроля, формирования банковской резервной системы, обеспечения государственных и иных гарантий по вкладам, государственного управления фондовым рынком, государственных требований к выпуску и финансовому обеспечению различных видов ценных бумаг, разграничения компетенции республиканских и местных субъектов в банковской и налогово-бюджетной сферах и т. д. Особую угрозу национальным интересам Беларуси составляет неэффективно функционирующая налоговая система, которая практически не обеспечивает необходимые поступления в госбюджет и тем самым не способствует модернизации производства.

Финансово-кредитная система в современном виде не способна обеспечить денежными средствами не только расширенное, но и простое воспроизводство. Оно характеризуется незавершенностью, что проявляется в огромных масштабах взаимных неплатежей.

Финансовые и денежно-кредитные инструменты недостаточно скоординированы между собой как по срокам разработки, так и в части определения базовых инструментов. Например, размеры денежной массы определяются в структуре денежно-кредитной политики, которая разрабатывается в конце года. Между тем бюджетная политика, особенно в части долгосрочного, стратегического инвестирования, разрабатывается гораздо раньше, не имея под собой базовой основы в виде проектировок денежной массы.

Практически в экономической литературе отсутствует системное определение понятия «финансовая безопасность», что и обусловливает необходимость решения этой проблемы. Не претендуя на окончательный вариант ее решения, считаем целесообразным дать следующее определение этого понятия: финансовая безопасность – это обеспечение такого развития финансовой системы и финансовых отношений и процессов

Рисунок 1 – Декомпозиция понятия «финансовая безопасность»

в экономике, при котором создаются необходимые финансовые условия для социально-экономической и финансовой стабильности развития страны, сохранения целостности и единства финансовой системы (включая денежную, бюджетную, кредитную, налоговую и валютные системы), успешного преодоления внутренних и внешних угроз Беларуси в финансовой сфере.

Стержневое звено финансовой безопасности, от которого зависит устойчивость финансовой системы страны, – прежде всего бюджетно-налоговая сфера, являющаяся основой функционирования любого государства. Именно поэтому показатели функционирования бюджета стоят в одном ряду с основными макроэкономическими показателями, характеризующими уровень социально-экономического развития страны.

Таким образом, одна из важнейших сторон проблемы экономической безопасности государства – состояние его финансовой системы (государственного бюджета и других институтов), способность этой системы обеспечить государство финансовыми средствами, достаточными для выполнения его внутренних и внешних функций.

Финансовая система должна иметь определенный запас прочности на случаи непредвиденных и чрезвычайных обстоятельств с тем, чтобы государственные органы могли оперативно и своевременно отреагировать на возникновение каких-либо угроз и по возможности предотвратить, нейтрализовать или хотя бы свести к минимуму потенциальные социально-экономические потери.

Можно выделить следующие основные сегменты финансовой безопасности страны и регионов:

– бюджетно-налоговый;
– валютно-денежный;
– кредитно-банковский;
– внебюджетный фонд.

Выше на рисунке 1 представлена декомпозиция понятия «финансовая безопасность».

Более детальное рассмотрение понятия финансовой безопасности, развертывание его в систему рекомендуемых мер требует серьезного методологического анализа, выявления соотношения понятия финансовой безопасности с другими смежными понятиями.

От развития ситуации в финансовых сегментах экономики, переплетенных между собой многочисленными связями, прежде всего и зависит стабильное и безопасное развитие экономики, учитывая, что в настоящих условиях финансо-

во-денежные отношения пока слабо вносят позитивный вклад в реформирование белорусской экономики.

Понимание финансовой безопасности конкретизируется на основе системы количественных и качественных показателей-индикаторов, определяющих состояние и уровень развития финансовой сферы экономики, и предполагает осуществление комплексных мер, поддерживающих требуемую безопасность, связанную, прежде всего, с интенсивной реализацией реформ по скорректированной программе и охватывающую основные направления бюджетно-финансовой, денежной, инвестиционной, внешнеэкономической деятельности.

Под системой финансовой безопасности подразумеваются такие условия функционирования финансовой системы, в которых, во-первых, предельно мала возможность направления финансовых потоков в законодательно незакрепленные нормативными актами сферы их использования, и во-вторых, до минимума снижена возможность явного злоупотребления финансовыми средствами.

В основе формирования системы финансовой безопасности должна лежать разработка стратегии развития финансового рынка, концепции стратегии финансового контроля. При этом необходимо скоординировать развитие всех основных сегментов финансового рынка, одновременно обеспечив баланс интересов всех его участников. Именно баланс интересов позволит создать условия для наибольшей устойчивости и достичь полноты реализации всех основных функций финансового рынка.

Если попытаться иерархично выстроить все элементы системы, то это позволит увидеть, что в основе ее должен лежать не только принцип строгого целевого использования финансовых средств как основной фактор их сохранения, но и обеспечение условий для быстрой и эффективной отдачи от увеличения вкладываемых средств. Следовательно, реализация подобного принципа как основы концепции означает создание системы контроля не только за целесообразностью и своевременностью использования средств, но и за уровнем их окупаемости. Анализ функционирования финансово-экономического механизма в течение последних реформенных лет показывает, что полномасштабное формирование эффективной финансовой безопасности – не только важнейший фактор обеспечения экономической безопасности в целом, но и одновременно ее своеобразный двигатель.

Очевидно, что чем меньше угроз для финансов, тем больше отдача от них. Однако для формирования подобной системы в виде целостной концепции, учитывающей как характер функционирования экономического механизма белорусской экономики, так и изменяющихся в ходе реформ условий (возможно, негативного характера), необходим комплексный анализ функционирования финансово-денежных инструментов на протяжении всего реформирования.

Основным направлением и конечным результатом подобного аналитического исследования должна стать разработка концептуальных основ системы, обеспечивающей развитие финансовых условий в первую очередь для обеспечения экономического роста. При этом основной акцент в разработке должен быть связан с целенаправленным анализом финансовой и денежной политики, ориентированной на решение основных текущих финансово-экономических проблем. Формирование эффективной системы финансовой безопасности должно происходить с учетом важнейших взаимосвязей, существующих между всеми элементами финансовой системы.

Если проанализировать структуру элементов финансовой системы, то наибольшее значение среди них будут представлять бюджетно-налоговый, кредитно-банковский и валютно-денежный.

Концептуально формирование эффективной системы финансовой безопасности должно опираться на создание комплексного мониторинга, т. е. многоуровневой и полномасштабной системы отслеживания динамики всех основных финансово-экономических процессов в стране. Очевидная сложность заключается в разработке точных критериев и уровней финансовой безопасности.

На динамику финансовой деятельности оказывает влияние комплекс факторов, относящихся к внутренним и внешним условиям деятельности организаций. В странах с развитой экономикой финансовая несостоятельность организации на 1/3 обусловлена внешними факторами, а на 2/3 – внутренними (естественно, это усредненная экспертная оценка). В Беларуси переходного периода финансовые негативы в большей степени зависят от влияния внешней среды (общеэкономический кризис, инфляция, платежный кризис, банковский сектор и др.) На рисунке 2 показано влияние внутренних и внешних факторов на безопасность экономики страны.

Понимание финансовой безопасности как объекта исследования должно базироваться на понимании природы финансовой системы, не ограничиваясь лишь ее функциями распределения,

Рисунок 2 – Влияние внешних факторов на финансовую безопасность экономики

перераспределения и аккумуляции денежных ресурсов. Как система она включает конкретные характеристики финансовых инструментов, отражающих в определенной мере характер отношений собственности, а совокупность отношений собственности и характеристик финансовых инструментов формирует и движения капиталов, и их распределение в рамках реализуемой денежной и кредитно-финансовой политики.

Переход к рыночной экономике обусловил усиление роли финансовых инструментов и определил их новое место в системе хозяйствования. Большинство рыночных инструментов относится к элементам финансового механизма, т. е. входит в состав финансовой системы. В операциях на финансовых рынках участвуют представители всех секторов национальной экономики (рис. 3).

Роль и значение финансовой сферы в последние десятилетия кардинально изменились. Из скромного механизма обслуживания экономических процессов финансы превратились в «могучего джинна» современного развития экономики и общества, а в условиях растущей глобализации роль финансов в мировых и политических отношениях все больше усиливается. Финансы все больше становятся достаточно самостоятельным сегментом экономики, обладающим колоссальным потенциалом.

Финансовая сфера проделала достаточно длинный путь, а новым в ней в современных условиях являются масштабы, формы и механизмы, а также уровень влияния на жизнь общества. Практически финансовая сфера, финансовый капитал в течение истекшего века превратились из посредника, обсуживающего воспроизводство, в его ключевое звено.

Одним из основных факторов усиления роли финансов стал активный и быстрый рост товарно-денежных отношений, в которые были втянуты многие сферы человеческой деятельности, до этого не коммерциализированные (творчество, политика и др.). В западной экономической

Рисунок 3 – Структура финансовой системы Беларуси

литературе изменения, происходящие в сфере финансов, объясняются в основном (преимущественно) колоссальными достижениями в технологиях, информатике, системах коммуникации. Практически технический прогресс обусловил невиданный доселе спрос на финансовые средства, следствием чего стало вовлечение в финансовую орбиту все новых дополнительных ресурсов.

Однако вовлечение этих ресурсов происходит крайне неравномерно, порождая как периоды, так и секторы их нехватки, что обуславливает угрозы разрушения или ущерба в отдельных отраслях и сегментах деятельности или в экономических субъектах. Диспропорции в концентрации финансовых ресурсов также обостряют критические ситуации в экономике.

Особую роль в активизации сферы финансов играет процесс глобализации, связанный падением уровня государственного регулирования и ограничений, обусловленных интересом отдельных национально-экономических структур. Процессы дерегулирования и глобализации, дополняя друг друга, особенно активно влияют как на негативные, так и на позитивные процессы в финансовой сфере, преобразуя их и модифицируя, обеспечивая колоссальную концентрацию финансового капитала, не стесненного рамками национальных границ.

Гипертрофированное развитие финансовой сферы в условиях глобализации меняет характер рынка, преобразует его роль в механизм регулирования капитального производства. Глобальный финансовый рынок – это не рынок периода первоначального капитала, так как главными его участниками становятся крупные финансово-промышленные конгломераты и международные финансовые центры, ослабевает механизм средней нормы прибыли, меняется система распределения доходов, многие основополагающие категории изменяют свое содержание.

К настоящему времени образовался огромный разрыв между материальными, вещественными и финансовыми потоками: финансовая экономика где-то в двадцать, если не в пятьдесят раз, больше, нежели реальная экономика. Можно возражать по поводу неравномерности такой идеи, особенно в плане состояния финансовой и реальной экономики, но действительность такова, что рост финансового рынка во много раз превышает объем торговли товарами и услугами, в частности оборот валютных бирж на порядок превышает торговлю товарами.

Анализируя генезис финансов, можно отметить, что они – результат оценки отдельных процессов и имеют технологическое происхождение. Финансы как ресурс субъектов имеют длительный исторический путь развития в качестве средства оценки значимости ресурсов субъектов или объема потерь. Они – не только мир оценок и сравнения, но и специфическая форма деятельности, основанная на знаниях финансового «бытия», развивающаяся сама по себе. Это своего рода финансовое производство со своими технологией, ресурсами, законами, формой объективной реальности.

Финансы как важнейший виртуальный ресурс субъектов существуют в нескольких формах. Во-первых, финансы, обслуживающие реальную экономику, являются ее отражением. Существует довольно четкая взаимосвязь между ними, хорошо изученная представленная экономическими науками, теориями и законами.

Во-вторых, финансы существуют в виде самостоятельной и независимой формы деятельности,

функционирующей на собственной базе в соответствии со своими законами, инструментами, технологиями, присущими только ей. Такая деятельность направлена на увеличение финансовых ресурсов (капитала) собственными методами, часто без непосредственной увязки с реальной экономикой. Этот вид финансовой деятельности принято называть спекулятивной деятельностью, порождающей фиктивные финансовые ресурсы. На этом виде деятельности, вполне законной, паразитируют как граждане, так и разнообразные организации, от мелких фирм до крупных международных корпораций, а также государства, что порождает угрозы разного масштаба.

В-третьих, финансы существуют как отрасль знаний, как наука. Она порождает передовые финансовые технологии, многообразные и изощренные финансовые инструменты, позволяющие более эффективно использовать существующие финансовые ресурсы и способы ускоренного продуцирования новых.

Экономическая теория, подобно логике или математике, построена на постулатах, каждый из которых – теория совершенной конкуренции. Суть ее сводится к тому, что неограниченное стремление участников к удовлетворению собственных интересов приводит посредством рыночных отношений к оптимальному распределению ресурсов. Точка равновесия достигается, когда предельные затраты равны рыночной цене. Классическая экономика считает, что кривые спроса и предложения определяют цены на рынке. Но в действительности спекуляции на рынке способны изменить условия спроса и предложения, являющиеся фундаментальными. Критерием истины может быть факт в тех случаях, когда утверждение и факт разделены.

Это разделение проявляется в ключевых сферах финансовой системы: фондовом рынке, валютно-кредитных отношениях, в банковской системе. Так, например, в рамках системы «подъем – спад котировок» на фондовом рынке избыточные ликвидные активы могут создать спекулятивный «пузырь», способный вызвать полномасштабный спад на фондовом рынке.

Взаимодействия на валютном и кредитном рынках также имеют ряд особенностей. В частности, анализ показывает, что движение валют происходит большими волнами, продолжающимися несколько лет. В тот момент, когда перемена курса основного тренда осознается всеми участниками, объем спекулятивных операций может катастрофически увеличиваться. Чем больше продолжительность основного тренда, тем больше объемы накопленного спекулятивного капитала.

Опыт развития мировой экономики в последние годы показывает, что спекуляция оттягивает из реального сектора денежные средства и преследует цели максимизации личных доходов спекулянтов, является прогрессивно дестабилизирующим фактором. Этот эффект возникает потому, что нет необходимости спекулятивные капиталы обращать в другие формы в течение длительного периода времени. Очевидно, что система свободно плавающих обменных курсов является кумулятивно-дестабилизирующей. В этой связи стоит заметить, что Дж. Сорос разделяет экономику на реальную и финансовую. Экономическая активность наблюдается в реальной экономике, а выдача кредитов и выплат по ним происходит в финансовой экономике. Неустойчивость финансовых рынков может иметь катастрофические масштабы и требует регулирования. Банки и организованные финансовые рынки усложняют ход событий, в которых действуют уже две группы участников. В этом случае проявляется рефлексивная взаимосвязь между регулирующими органами и экономикой, которую они регулируют.

Таким образом, очевидно, что финансовая экономика выделилась в самостоятельную, быстро развивающуюся и независимую сферу деятельности со специфическими закономерностями, эффективными инструментами, технологиями, ресурсами, слабо связанную с реальной экономикой. Развитие финансовой экономики происходит в результате действия двойных рефлексивных обратных связей.

Это породило, в частности, такого рода феномен, когда деятельность финансовых институтов – фондового, валютного и кредитного рынков – в некоторых случаях может создавать угрозы разного масштаба – от локального до глобального в виде финансовых кризисов. Происходит надувание финансовых «пузырей», состоящих из фиктивных финансовых ресурсов, подобных фальшивым денежным средствам, не имеющим под собой никакого реального обеспечения. Однако такие финансы по статусу ничем не отличаются от настоящих денег, определяющих финансовую мощь государства.

Абстрактный характер манипулирования финансовыми инструментами ведет к тотальной спекуляции, к символической, виртуальной форме фиктивного капитала, его отрыву от функционирования и движения реального материального производства. Растет опасность мирового финансового краха.

Одна из проблем при формировании эффективных финансово-экономических отношений на любом уровне – глубоко ошибочный взгляд на социально-экономическое развитие как главный фактор потребления финансово-кредитных ресурсов. Природа финансовых ресурсов, их основное свойство состоит в том, что они формируются в процессе развития производства, повышения его конкурентоспособности и товарности. Подавляющая часть финансовых ресурсов формируется в процессе производства и использования реальных материальных ценностей, а также в сфере услуг. Реальный сектор экономики не только потребляет финансово-банковские ресурсы, но и создает их. Искусство финансово-экономической политики сводится к нахождению исходной основы для возобновления роста экономики. Велика роль производства в обеспечении необходимой продуктивной занятости и в увеличении доходов населения, которые служат основой сбережений населения, развития рынка ценных бумаг и тем самым увеличивают финансовый потенциал для накопления и инвестиций. К сожалению, забвение этих постулатов – основа обострения финансовых угроз развития общества.

Как отмечалось выше, понятие финансовой безопасности, во-первых, должно координировать с общим понятием национальной безопасности страны; во-вторых, выступать составной частью понятия экономической безопасности страны; в-третьих, обладать собственным содержанием, отличающим проблематику финансовой безопасности от такого же рода проблем общеэкономического порядка.

Разработка концептуальных основ системы финансовой безопасности как элемент социально-экономического переориентирования важнейших макроэкономических и финансовых процессов, во-первых, проходит в условиях значительной неопределенности, и во-вторых, является в должной мере программно-необеспеченной. Однако, несмотря на это, продолжается формирование направления реформ, не вполне отвечающего особенностям и потребностям белорусской экономики. В некоторых сферах, как, например, в финансовой, в настоящее время экономическая политика все более жестоко ориентируется на создание условий для выхода из кризиса с попытками сохранения потенциала для будущего роста.

Именно поэтому сегодня перед экономикой стоит проблема выработки такого нового курса, важнейшим элементом которого является стратегия финансовой безопасности, что требует последовательной целеустремленной практической работы, направленной на оздоровление экономики и возобновление ее роста. Из этого следует, что система финансовой безопасности предполагает не только эффективное функционирование самой финансовой системы, но и безопасное функционирование всех элементов финансово-экономического механизма страны.

Стратегия финансовой безопасности – это политический и экономический курс в деятельности финансовых органов государственной власти, экономических и финансово-банковских структур, направленный на создание условий и ресурсов финансовой стабилизации и экономического роста при сохранении и укреплении единства и целостности Беларуси, ее экономического пространства и финансовой системы. Финансовая безопасность регионов должна обеспечиваться всеми средствами и инструментами государственной политики, всеми хозяйствующими субъектами и финансовыми институтами, участвующими в выработке и реализации сформулированной стратегии безопасности.

В стратегии финансовой безопасности целесообразно структурировать следующие важнейшие аспекты:

– цели и задачи финансовой безопасности в конкретных условиях ее социально-экономического развития в кратко- и долгосрочной перспективе;

– средства и инструменты выработанной стратегии;

– пути и направления создания необходимых условий и финансовых ресурсов возобновления экономического роста;

– средства и способы противодействия угрозам финансовой безопасности.

В рамках отмеченных структурных элементов стратегии финансовой безопасности необходим анализ текущего состояния финансово-экономических процессов, путей, факторов и способов положительного воздействия на финансово-экономическую ситуацию для предотвращения или смягчения угроз неустойчивости, а также решения задач экономической и финансовой стабилизации и создания финансовых условий и ресурсов экономического роста (табл. 1).

В силу органической взаимозависимости и взаимообусловленности системы и факторов финансовой и экономической безопасности основополагающая цель стратегии и политики обеспечения безопасности – переориентация финансовых ресурсов и потоков с удовлетворения бюджетных, узковедомственных потребностей на максимально возможное расширение финансовой базы реального сектора.

Таблица 1 – Мероприятия по обеспечению

№	Концептуально-методические	Финансово-экономические	Организационно-технологические
1	Системный подход к снижению угроз безопасности	Законодательные гарантии надежности финансовой системы	Повышение надежности технологических процессов и операций
2	Использование зарубежного опыта	Контроль за выполнением финансовых обязательств экономических субъектов	Обеспечение готовности системы к ликвидации технологических сбоев
3	Реализация современных методов и инструментов финансового планирования	Страхование финансовых рисков	Организация контроля за платежно-расчетной системой
4	Научно-исследовательская поддержка выявления угроз	Эффективное перераспределение финансовых потоков	Реструктуризация кредитно-банковской системы
5	Проведение многовариантных расчетов по антикризисным проектам	Снижение валютно-денежных рисков	Прозрачность финансовых рынков
6	Использование системы индикаторов	Определение пределов государственных заимствований и бюджетных дефицитов	Правительственные гарантии для основных финансовых процессов

Источник: разработка автора

Финансовое оздоровление предприятий и организаций – главное условие вывода белорусской экономики для достижения реальной экономической стабилизации, обеспечивающей возобновление экономического роста и постепенное формирование высокоэффективной, конкурентоспособной и мобильной экономики, на базе которой и возможно создание устойчивой и надежной системы финансовой безопасности. Достигнутые в последние годы результаты финансовой стабилизации пока не создали предпосылок для отражения угроз финансовой устойчивости всех секторов экономики.

Важнейшая задача текущей политики на республиканском и региональном уровнях – создание механизма обеспечения финансовой безопасности, с помощью которого должны быть достигнуты следующие приоритетные цели:

– активизация финансовой сферы реального сектора путем мобилизации внутрихозяйственных резервов;

– преодоление дезинтеграции финансовой и денежно-кредитной системы, достижение согласованного действия всех основных звеньев финансовой инфраструктуры: бюджетной, налоговой и кредитной систем, фондового рынка, системы страхования, валютных и других инструментов;

– формирование и целевое использование инвестиционного потенциала производства, активизация инвестиционного процесса в целом;

– возмещение и накопление капитала на новой технической основе;

– создание механизма меж- и внутриотраслевой конкуренции капиталов;

– устранение преимуществ спекулятивного банковского и торгового капиталов по сравнению с промышленным капиталом;

– разрешение кризиса неплатежей как одной их существенных причин нынешнего тяжелого финансового положения подавляющего большинства предприятий.

На наш взгляд, необходимо замкнуть кругооборот финансовых и бюджетных ресурсов национальной экономики, перекрыть «черные дыры» утечки капиталов, развернуть финансовые потоки в сторону реального сектора экономики. Для проведения данной политики необходима концентрация и усиление республиканских органов в повышении координирующей роли экономических и финансовых ведомств на решение проблемы обеспечения финансовой безопасности.

Литература

1. Проблемы экономической безопасности Беларуси. – Минск: ИООО «Право и экономика», 2001. – 244 с.

2. Комплексный прогноз научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001–2020 гг. – Минск, 2000. – Т. 1–5.

3. Концепция и Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998–2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bseu.by:8080/bitstream/edoc/8560/2/Kontseptsiya_i_programma_razvitiya_promyshlennogo_kompleksa_RB_na_1998_2015gg_1998_2_ocr.pdf

Проблемы формирования методологического базиса науки об экономической безопасности предприятия

Погорелов Юрий Сергеевич,
доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой учета и аудита Полтавского национального технического университета им. Ю. Кондратюка (г. Полтава, Украина)

Адаменко Татьяна Михайловна,
кандидат экономических наук, докторант кафедры менеджмента и экономической безопасности Восточноукраинского национального университета им. В. Даля (г. Северодонецк, Украина)

Содержание понятия «экономическая безопасность предприятия» рассмотрено в рамках существующих подходов к пониманию экономической безопасности предприятия (защитный, деятельностный, ресурсный и гармонизационный) с использованием императивного понятия каждого из подходов. По результатам проведенного обзорного анализа содержания понятия «экономическая безопасность предприятия» в рамках существующих подходов показано, что определения достаточно ограниченно раскрывают содержание экономической безопасности предприятия, в большинстве случаев в них нарушены логические правила определения, определения нельзя признать законченными, из них трудно получить представление об экономической безопасности предприятия, о присущих ей признаках, увидеть ее связи и отношения с другими понятиями. Проанализированы причины несовершенства определений «экономическая безопасность предприятия».

The main category among them is the category of 'enterprise economic security'. The content of notion 'enterprise economic security' is considered in the boundaries of existing approaches to understand enterprise economic security (protective, active, resource-based and harmonization) using imperative notions of every approach. By the results of made review analysis of notion 'enterprise economic security' in the boundaries of existing approaches it is proved that existing definitions are limited about disclosing the content of economic security of the enterprise. In most cases, existing definitions contain broken logical rules, such definitions are unfinished, and they do not disclose the essence of enterprise economic security, its characteristics, links and relations with other notions. The reasons of imperfection of notions 'enterprise economic security' are analyzed.

Накопленных знаний по экономической безопасности (по уровням «национальная экономика – регион – предприятие») сегодня уже достаточно для формирования новой области науки – науки об экономической безопасности. Предметной областью науки об экономической безопасности, если воспользоваться методологическими подходами В.А. Рача [27] (тринитарная целостность и восприятие социально-экономической реальности как неструктурной и внеструктурной системы), являются сущность экономической безопасности, ее причины, формы проявления и объекты, поясняемые с помощью системы основных положений и категорий, описывающих объект исследования – экономическую безопасность.

Наука об экономической безопасности в теоретическом контексте признана выявить закономерности обеспечения экономической безопасности объекта определенного уровня (национальная экономика, регион, предприятие), а в прикладном аспекте – довести выявленные закономерности до практического применения, выполняя в качестве главных описательную, объяснительную и прогностическую функции науки.

Наука об экономической безопасности иерархична, поскольку объектами экономической безопасности являются национальная экономика, регион и предприятие. Исходя из индуктивной логики, экономическая безопасность предприятия первична, поскольку именно она закладывает основу экономической безопасности региона и национальной экономики.

Наука об экономической безопасности предприятия не просто тесно связана с наукой об управлении, но является составляющей этой науки. Если рассматривать управление предприятием в свете теории принятия управленческих решений, то состояние экономической безопасности предприятия является одним из факторов в принятии решений относительно любой сферы деятельности предприятия (такими факторами также являются состояние внешней среды, конъюнктура рынка, состояние коммерциализации инноваций, компетенции персонала и т.д.).

Основу предметной области науки об экономической безопасности предприятия составляет совокупность базовых понятий и категорий, главной из которых является категория «экономическая безопасность предприятия». Именно эта категория является фундаментом построения системы основных положений и категорий, описывающих объект исследования – экономическую безопасность. Предметная область науки об экономической безопасности предприятия имеет отличительные особенности, некоторые из них присущи именно экономической безопасности, а некоторые – науке об управлении предприятием (ряд из них подробно описан в [20]).

Важнейшей особенностью в формировании базовых понятий и категорий в науке об экономической безопасности предприятия является нерешенность терминологических проблем. По словам Т. Ю. Феофиловой, уже в 2009 году насчитывалось более тридцати авторских определений понятия «экономическая безопасность предприятия» [31]. Поэтому можно говорить о том, что назрела необходимость упорядочения определений понятия «экономическая безопасность предприятия». Несмотря на очевидность такой необходимости, попытки такого упорядочения немногочисленны. Одно из них выполнено Т.Ю. Феофиловой [31]. В качестве классификационных признаков выбраны:

– объект экономической безопасности (интересы предприятия, экономические интересы, хозяйствующий субъект);

– желаемые характеристики объекта экономической безопасности (независимость, стабильность, устойчивость, развитие);

– механизм обеспечения экономической безопасности (институциональный, организационно-экономический).

Несмотря на спорность выбранных классификационных признаков и их немногочисленность, упорядочение определений понятия «экономическая безопасность предприятия» позволяет получить некоторое представление о признаках экономической безопасности предприятия, ее связях и отношениях с другими понятиями. Но представляется возможным несколько иначе подойти к упорядочению определений понятия «экономическая безопасность предприятия», рассмотрев их содержание в рамках существующих подходов к пониманию сущности базовой категории «экономическая безопасность предприятия».

Сегодня существует ряд подходов к пониманию сущности базовой категории «экономическая безопасность предприятия» (защитный, деятельностный, эволюционный, процессный, ресурсный, конкурентный и гармонизационный). Одни из подходов только формируются (эволюционный, процессный, конкурентный), а другие занимают устойчивые позиции в науке об экономической безопасности предприятия (защитный, деятельностный, ресурсный и гармонизационный).

Подходы к пониманию сущности базовой категории «экономическая безопасность предприятия» не конкурируют между собой, в каждом из них объединены взгляды определенного происхождения на экономическую безопасность предприятия, в результате чего каждому из подходов свойственны свои достоинства и ограничения [29, с. 67]. Каждый из подходов к пониманию сущности базовой категории «экономическая безопасность предприятия» возник не потому, что предыдущий исчерпал свои возможности, т.е. исторически подходы не сменяют друг друга. Скорее, наоборот, складывается впечатление, что каждый из подходов возникал тогда, когда по результатам критического анализа выявлены ограничения какого-либо подхода, его «узкие» места или даже недостатки. При этом следует отметить отсутствие исследования условий, в которых наиболее полно могут быть использованы достоинства того или иного подхода в объяснении сущности базовой категории «экономическая безопасность предприятия» или нивелированы его ограничения.

Возникновение большинства подходов к пониманию сущности базовой категории «экономическая безопасность предприятия» относится к началу формирования совокупности знаний об

экономической безопасности. Вполне вероятно, что именно новизна исследуемой проблематики и подвигла к появлению разных подходов, которые достаточно мирно уживаются и в построении теоретических конструкций экономической безопасности предприятия, и даже в практике ее обеспечения. В.А. Рач отметил, что относительная «молодость» этого направления исследования обусловлена тем, что наука еще не накопила критической суммы фактов, которые бы подтвердили или опровергли существующие сегодня теоретические конструкции [27].

Нельзя сбрасывать со счетов и существенные изменения в науке об экономической безопасности предприятия, связанные, как отметила Л.Е. Шульженко, с изменениями представлений об экономической безопасности (от защиты материальных объектов и информации к совокупности фундаментальных знаний о природе экономической безопасности, системе отношений между участниками рынка, способах и технических приемах ее обеспечения и т.п.) [18], с переходом от накопленных эмпирических знаний в области экономической безопасности предприятия к формированию эксплейнарного базиса науки. Аналогичной точки зрения придерживается А.Д. Урсул, известный исследователь проблематики безопасности. По его мнению, сегодня речь должна идти не столько о прикладных исследованиях, сколько о становлении фундаментального научного знания в области безопасности, фундаментального и междисциплинарно-общенаучного [30].

Наличие и использование, в том числе и в практике, нескольких несвязанных (ни хронологически, ни по существу) и неконкурирующих между собой подходов к пониманию сущности базовой категории «экономическая безопасность предприятия» позволяют охарактеризовать науку об экономической безопасности так, как Г. Фетисов в интервью газете «Известия» по случаю выхода пятитомника «Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков» охарактеризовал экономику [32]. Перефразируя его слова применительно к науке об экономической безопасности предприятия, можно сказать, что экономическая безопасность предприятия – это отрасль знаний, где правомерно присутствуют противоположные утверждения, которые могут использоваться одинаково успешно либо одинаково провально. Это довольно противоречивая и сложная наука.

В каждом из подходов к пониманию сущности экономической безопасности предприятия есть императивное понятие, то есть понятие, которое является фундаментом формирования понятийно-категориального аппарата, используемого в том или ином подходе. Императивное понятие в пределах конкретного подхода к пониманию сущности экономической безопасности предприятия является исходным для других понятий, которые дополняют его, полнее раскрывают его содержание и уточняют назначение.

В защитном подходе к пониманию сущности экономической безопасности предприятия императивными являются понятия «угроза» и «защищенность», в ресурсно-функциональном – понятие «эффективность использования ресурсов», в гармонизационном – понятие «интерес предприятия», в конкурентном – понятие «конкурентоспособность». Казалось бы, определение сущности экономической безопасности предприятия в каждом из подходов должно выходить из его императивного понятия. Однако, невзирая на наличие в определениях сущности экономической безопасности предприятия императивного понятия каждого из подходов, это далеко не так. Возможно, неявность проявления императивного понятия каждого из подходов связана с их смысловой неопределенностью. Так, например, императивное в защитном подходе понятие «угроза» объясняют через понятие «опасность». Но ведь угроза – самая конкретная и непосредственная форма опасности или совокупность условий и факторов, которые создают опасность интересам граждан, общества и государства, а также национальным ценностям и национальному образу жизни [24, с. 10]. Анализ определений понятия «угроза» и посылки уточнения базовой категории защитного подхода «угроза» представлены в [19].

Другим императивным понятием защитного подхода в объяснении сущности экономической безопасности предприятия является понятие «защищенность». Понятие «защищенность» тесно связано с понятием «угроза». Их связь можно объяснить по схеме причина («угроза») – следствие («защищенность»). С использованием этих императивных понятий экономическая безопасность предприятия рассматривается как:

– состояние защищенности его жизненно важных интересов от реальных и потенциальных источников опасности или экономических угроз» [33, с. 138];

– защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых или непрямых угроз [4];

– защищенность его деятельности от негативного влияния внешнего окружения, а также способность своевременно устранить разнообразные угрозы или приспособиться к существующим ус-

ловиям, которые не отражаются негативно на их деятельности [16, с. 56];

– его защищенность от негативного влияния совокупности социальных, экономических, экологических, правовых и силовых внутренних и внешних факторов [14, с. 6];

– защищенность его деятельности от негативных воздействий внешней среды, а также способность быстро устранить варианты угрозы или приспособиться по-разному к существующим условиям, которые не влияют негативно на его деятельность [9].

Перечень определений экономической безопасности предприятия, в которых императивные понятия «защищенность» и «угроза» применены к различным объектам (деятельность, потенциал, интересы и т.д.).

Несложно увидеть, что приведенные определения с использованием императивных понятий защитного подхода достаточно ограниченно раскрывают содержание экономической безопасности предприятия. В этих определениях нарушены несколько логических правил определения (определение не должно быть широким, сложным и двусмысленным, в определении не должно быть круга, определение должно быть коммуникабельным) [21, с. 109]. В объяснении сущности экономической безопасности предприятия с использованием императивных понятий защитного подхода предмет – экономическая безопасность предприятия – не раскрывается через совокупность его существенных признаков. Более того, проанализированные определения понятия «экономическая безопасность предприятия» нельзя признать законченными, поскольку в них содержание экономической безопасности предприятия поясняется использованием понятия «защищенность», которое является очень емким, широким и в современной литературе имеет много трактовок. Из этих определений трудно получить представление об экономической безопасности предприятия, о присущих ей признаках, увидеть ее связи и отношения с другими понятиями.

В деятельностном подходе к объяснению экономической безопасности предприятия императивным является понятие «состояние предприятия», которое следует рассматривать как некий результат взаимодействия предприятия с субъектами внешней среды. Экономическая безопасность предприятия в рамках деятельностного подхода рассматривается как:

– его состояние, при котором обеспечивается экономическое развитие и стабильность деятельности предприятия, способность своевременно, адекватно и без существенных потерь реагировать на изменения внутренней и внешней ситуации и негативное влияние дестабилизирующих факторов [11, с. 1];

– такое его состояние, в котором жизненно важные компоненты структуры и деятельности характеризуются высокой степенью защищенности от нежелательных изменений. Другими вариантами определения сущности экономической безопасности предприятия через его состояние является отсутствие опасностей или угроз, возможность нейтрализовать угрозы или преодолеть последствия их реализации и др. [29, с. 213];

– его состояние, при котором происходит эффективное функционирование через определение, обеспечение и защищенность функциональных составляющих и способность противостояния как внутренним, так и внешним угрозам [5, с. 6];

– его состояние, которое характеризуется сбалансированностью и устойчивостью к негативному влиянию любых угроз, ее способностью обеспечивать на основе собственных экономических интересов устойчивое и эффективное развитие [10, с. 66];

– его состояние, при котором экономические параметры позволяют сохранить главные свойства: равновесие и устойчивость при минимизации угроз [25, с. 11];

– состояние, при котором стратегический потенциал фирмы не находится вблизи границ адаптивности, а угроза потери экономической безопасности нарастает в меру приближения степени адаптивности стратегического потенциала к предельной зоне [7, с. 197].

Приведенным определениям с использованием императивных понятий деятельностного подхода присущи практически те же ограничения в раскрытии содержания экономической безопасности предприятия, что и с использованием императивных понятий защитного подхода. К тому же в них содержание экономической безопасности предприятия поясняется с использованием понятия «состояние предприятия», которое, несмотря на широкое применение, практически не раскрыто и воспринимается как априори известное, с определением которого все согласны. Из этих определений также трудно получить представление об экономической безопасности предприятия.

Объяснения феномена экономической безопасности предприятия в рамках ресурсного подхода опираются на понятие «эффективность использования ресурсов». Однако возможности ресурсного подхода в объяснении сущности эко-

номической безопасности предприятия явно невелики. И поэтому часто наблюдается сочетание ресурсного и деятельностного подходов, что позволяет экономическую безопасность предприятия рассматривать как:

– состояние, когда при максимально эффективном использовании ресурсов удается избежать, ослабить или локализовать опасности и, таким образом, реализовать цель деятельности в условиях конкурентной среды с помощью методов современного менеджмента [35, с. 3];

– состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для преодоления угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия сегодня и в будущем [24, с. 138];

– состояние эффективного использования ресурсов предприятия и имеющихся рыночных возможностей, что позволяет предупреждать внешние и внутренние угрозы, обеспечивает жизнеспособность и стабильное развитие на рынке в соответствии с выбранной миссией [12, с. 12];

– такое состояние корпоративных ресурсов (капитала, персонала, информации и технологий, техники и оборудования, прав) и предпринимательских возможностей, при котором гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и динамического научно-технического и социального развития, предотвращения внутренних и внешних негативных влияний (угрозам) [1, с. 99];

– состояние оптимального для конкретного предприятия использования его экономического потенциала [15, с. 8].

Объяснения в рамках ресурсного и деятельностного подходов поясняют, скорее, сущность эффективности использования ресурсов, нежели экономическую безопасность предприятия. Объяснения феномена экономической безопасности предприятия в рамках ресурсного и деятельностного подходов являются, на наш взгляд, наименее обоснованными, поскольку в них для объяснения одного понятия (экономическая безопасность предприятия) используются существенные признаки другого понятия (эффективность использования ресурсов).

В гармонизационном подходе к объяснению феномена экономической безопасности предприятия императивным является понятие «интерес предприятия». Понятие «интерес предприятия» авторы подхода объясняют как его взаимодействие с субъектами внешней среды, осуществляемое постоянно или в течение определенного промежутка времени, принудительно или на выбор предприятия, результаты которого обеспечивают предприятию получение прибыли [17, с. 90]. Тогда экономическая безопасность предприятия рассматривается как мера гармонизации во времени и пространстве экономических интересов предприятия с интересами связанных с ним субъектов внешней среды, которые действуют вне пределов предприятия [17, с. 87]. Гармонизационный подход, появившийся в 2000–2003 гг., привлек к себе внимание новизной в исследовании экономической безопасности предприятия, его авторы отказались от постулатов защитного подхода и исследования вели в контексте гармонизации интересов предприятия. Обеспечение экономической безопасности предприятия в рамках гармонизационного подхода, по мнению его авторов, возможно на основе выявления интересов предприятия и их гармонизации с субъектами внешней среды, взаимодействующими с предприятием. Такая гармонизация рассматривалась как форма активной защиты интересов предприятия [17, с. 87]. Но в дальнейшем гармонизационный подход, несмотря на наличие его последователей, развивался очень медленно, поскольку оказалось, что убедительные теоретические конструкции достаточно сложно реализовать в практике обеспечения экономической безопасности предприятия. Например, неясно, как определить интересы предприятия, как их идентифицировать и отличить от интересов его собственников или топ-менеджеров, как гармонизировать с интересами субъектов внешней среды.

Результаты обзорного анализа объяснений сущности экономической безопасности предприятия в пределах разных подходов позволяют утверждать следующее.

Исчерпывающего, теоретически и методологически безукоризненного определения понятия «экономическая безопасность предприятия» нет ни в одном из рассмотренных подходов. Практически всем определениям свойственны незавершенность и даже некоторая декларативность, поскольку независимо от подхода проанализированные определения формальны, т.е. имеют форму, не наполненную соответствующим содержанием.

Результаты обзорного анализа выявили присутствие понятия «состояние предприятия» в объяснении сущности экономической безопасности предприятия в пределах разных подходов. При этом отдельные такие определения уже укоренились и воспринимаются по умолчанию таковыми, что могут послужить исходными в исследовании проблематики экономической безо-

пасности предприятия. Однако нельзя не увидеть неполноту и необоснованность определений понятия «экономическая безопасность предприятия» на основании понятия «состояние предприятия» (о чем уже сказано). Кроме того, и в определениях понятия «экономическая безопасность предприятия», и в последующих разъяснениях в рамках каждого из подходов практически отсутствуют критерии, позволяющие определить, достигнуто ли проектируемое состояние предприятия. Хотя справедливости ради нельзя не заметить отсутствие критериев достижения защищенности, гармонизации и т.д.

В оценке результатов обзорного анализа определений понятия «экономическая безопасность предприятия» уместно привести замечание Г.А. Атаманова: практически все определения «страдают одним и тем же недостатком – в них отсутствуют более или менее логические и четкие определения исследуемого феномена» [3, с. 1], то есть феномена экономической безопасности предприятия.

Выявленное состояние определений понятия «экономическая безопасность предприятия» не позволяет сформировать четкие теоретические конструкции в науке об экономической безопасности, тормозит развитие прикладного аспекта науки. Выявленные нечеткости, несовершенства и неполнота объяснений сущности экономической безопасности предприятия в пределах разных подходов обусловливают необходимость поиска причин сложившейся ситуации. Можно допустить, что разнообразие объяснений феномена экономической безопасности предприятия предопределено разной степенью разработанности существующих подходов (защитный, деятельностный, ресурсный, гармонизационный), развития и пригодности к практическому использованию. Однако, на наш взгляд, есть и еще ряд причин, влияние которых и предопределяет существующее состояние объяснений феномена экономической безопасности предприятия.

Одной из причин несовершенства и научной уязвимости объяснений сущности экономической безопасности предприятия является отсутствие внимания к природе объекта экономической безопасности – предприятия. Игнорирование объяснений природы предприятия в исследовании феномена экономической безопасности предприятия сужает возможности его объяснения, обусловливает существование недостатков и несовершенства объяснения, нарушает методологические принципы, лежащие в основе исследования этого феномена. Этот недостаток уже осознается современными исследователями. Так, Е.И. Овчаренко отметил, что понятие «экономическая безопасность предприятия» исследуется преимущественно в отрыве от самого понятия и назначения предприятия. Если не конкретизировать атрибут объекта безопасности (предприятие), который положен в основу понимания сущности экономической безопасности предприятия, то процесс родо-видового расширения этого понятия будет бесконечным и неуправляемым [23, с. 43].

В многочисленных исследованиях, предмет которых непосредственно связан с предприятием (как в экономической безопасности), по замечанию В.В. Вольчика [8, с. 48], проблема природы предприятия относится к тем условиям, которые принимаются по умолчанию, хотя в основных экономических течениях экономическая категория «предприятие» рассматривается как одна из центральных. А ведь именно от подхода к решению проблемы природы предприятия зависит формирование методологического базиса науки об экономической безопасности предприятия, в частности его понятийно-категориального аппарата.

Разница в определениях экономической категории «предприятие» отражает принципиальную позицию каждой теории и состоит по большей части в том, на какой вид предприятия или какой процесс, происходящий внутри него, делается упор [8, с. 48]. Это замечание В.В. Вольчика полностью справедливо и для выяснения сущности категории «предприятие» при изучении его экономической безопасности. Справедливость утверждения подтверждается результатами анализа определения экономической категории «предприятие» в рамках наиболее распространенных экономических теорий.

В неоклассической теории предприятие как первичный логичный элемент экономической системы рассматривается в рамках технологической концепции (экономический субъект как неделимая система, который, обладая хозяйственной самостоятельностью и объединяя ресурсы, выполняет производственную функцию, предполагающую трансформацию ресурсов в готовую продукцию, результатом чего выступают определенные экономические блага и получение предприятием прибыли) [26].

Несколько большие возможности в изучении феномена экономической безопасности предприятия предоставляет институциональная теория. В ее рамках предприятие в большинстве случаев рассматривается как экономическая организация,

которая является альтернативным рынку способом хозяйственной координации, сопряженным с организационными издержками (соответственно, рыночная координация с трансакционными) [8, с. 49]. Институциональная теория рассматривается не как стройная теоретическая система, а, скорее, как семейство подходов, объединенных несколькими ключевыми идеями. Поэтому в исследовании экономической безопасности предприятия интерес представляют те концепции неоинституционализма, которые выходят из ограниченности человеческого интеллекта, ограниченной рациональности в поведении людей и оппортунистического поведения экономических агентов (по О. Уильямсу [36]). В объяснении поведения предприятия по обеспечению экономической безопасности как ключевые можно использовать понятия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения и самого предприятия, и субъектов внешней среды.

Наиболее полно объяснить природу предприятия в исследовании его экономической безопасности позволяет эволюционная теория, которая содержательно и метафорически связана с эволюционным мировоззрением, согласно которому все системы находятся в процессе постоянного и причинно-предопределенного изменения. И именно процесс изменений и его законы являются объектом изучения. Эволюционная теория рассматривает экономическую систему в динамике, в развитии, в процессе изменений, то есть такой, как она реально существует, без значительного количества упрощений и допущений [28]. Основные принципы эволюционного подхода в экономике заимствованы из эволюционной биологии [22].

Одним из направлений эволюционного подхода в экономике является эволюционно-популяционный подход, положения которого базируются на положениях теории живых систем В. Матураны и Ф. Варелы – механизме живого и характерных чертах живой организации [6, с. 236]. В соответствии с эволюционно-популяционным подходом любое предприятие является элементом системы высшего уровня, связанным с другими элементами. Предприятие как живой организм реагирует на изменения во внешней среде, которые влияют на внутреннюю среду предприятия и ее деятельность. Причем, идет речь о реакции предприятия на изменения во внешней среде как позитивного, так и негативного характера [6, с. 236]. И именно реакцию на изменения разнообразного характера во внешней среде можно рассматривать как фундамент обеспечения экономической безопасности предприятия.

Применение общих принципов эволюционизма в формировании методологического базиса науки об экономической безопасности предприятия открывает новые перспективы в этой науке. Однако, как и применение общих принципов эволюционизма в экономике, связано с целым рядом трудностей как философско-методологического, так и практического и психологического характера [13, с. 293].

Таким образом, определение содержания экономической категории «экономическая безопасность предприятия» неразрывно связано с выбранным подходом к объяснению природы предприятия.

Определение содержания понятия «экономическая безопасность предприятия» будет в значительной мере способствовать решению другой проблемы – проблемы определения статуса понятия. Ведь в многочисленных определениях понятия «экономическая безопасность предприятия» содержание определения авторы пытаются раскрыть, оставив без ответа вопрос, что это.

Едва ли не первой поставила вопрос «что это» относительно экономической безопасности предприятия Л.Е. Шульженко. По ее мнению, ответ на вопрос «что это» относительно экономической безопасности предприятия означает определение статуса этого понятия. Именно статус понятия задает ракурс его исследования, который позволяет получить сущностную характеристику объекта изучения [34, с. 66]. Л.Е. Шульженко в качестве статуса понятия «экономическая безопасность предприятия» выделила состояние предприятия, описываемое совокупностью параметров или характерных черт, характеристику предприятия как условие его деятельности и совокупность действий, которые позволяют обеспечить или сохранить состояние безопасности [34, с. 66]. Понимание статуса понятия «экономическая безопасность предприятия» (состояние предприятия, характеристика, условие, потребность и т.п.) позволяет в рамках любого из подходов более точно сформулировать содержание этого понятия.

Третью проблему в формирующейся науке об экономической безопасности предприятия сформулировал Г.А. Атаманов: большинство исследователей не различают уровни познания (онтологический, гносеологический и аксиологический), источники знания, способы их получения, не различают знание и отношение субъекта к этому знанию. Именно номинат (наименование, обозначение) некоторых понятий в отсутствие денотата

(реального основания) часто наблюдается в работах, посвященных исследованию феномена безопасности [2].

Исследование экономической безопасности предприятия с использованием результатов решения указанных проблем позволит сформировать методологический базис науки об экономической безопасности.

Литература

1. Ареф'єва, О. В. Планування економічної безпеки підприємств : монографія / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. — К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. — 170 с.

2. Атаманов, Г. А. Методология безопасности [Электронный ресурс] / Г. А. Атаманов. — Режим доступа: http://www.naukaxxi.ru/materials/302. — Дата доступа: 03.09.2015 г.

3. Атаманов, Г. А. Экологическая безопасность и ее место в структуре безопасности антропных систем [Электронный ресурс] / Г. А. Атаманов. — Режим доступа : http://www.naukaxxi.ru/materials/173. — Дата доступа: 03.09.2015 г.

4. Бендиков, М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) / М. Бендиков // Консультант директора. — 2000. — №2. — С. 12–17.

5. Бондаренко, О. М. Формування комплексної системи показників для оцінки рівня економічної безпеки авіакомпанії / О. М. Бондаренко // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. праць. — Вип. 5. — К.: вид-во НАУ, 2003. — С. 155–160.

6. Варела, Ф. Аутопоэз как способ организации живых систем ; его характеристика и моделирование / Ф. Варела, У. Матурана, Р. Урибе // Дискурс радикального конструктивизма. Традиции скептицизма в современной философии и теории познания (с переводами оригинальных работ П. Ватцлавика, Э. фон Глазерсфельда, Х. фон Фёрстера, У. Матураны, Ф. Варелы и Г. Рота) / Цоколов С.— Мюнхен : Phren, 2000. — С. 234–244.

7. Василенко, В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / В. О. Василенко. — К. : ЦУЛ, 2003. — 342 с.

8. Вольчик, В. В. Курс лекций по институциональной экономике. — Р-н-Д. : изд-во Рост. ун-та, 2000. — 448 с.

9. Глущенко, С. В. Управление финансовым риском и экономическая безопасность предприятия / С. В. Глущенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. — 2002. — № 47. — С. 22–29.

10. Горячева, К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. С. Горячева // Економіст. — 2003. — №8. — С. 65–67.

11. Живко, З. Б. Економічна безпека підприємства : сутність, механізми забезпечення, управління : монографія / З. Б. Живко. — Львів: Ліга-Прес, 2012. — 256 с.

12. Ильяшенко, С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — №3(21). — С. 11–20.

13. История экономических учений : учебное пособ. ; под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 784 с.

14. Капітула, С. В. Оцінка та управління економічною безпекою підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Капітула С. В. ; Криворізький технічн. ун-т. — Кривий Ріг, 2009. — 20 с.

15. Кирієнко, А. В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.06.01 / Кирієнко А. В. ; Київськ. національн. економічн. ун-т. — Київ, 2000. — 19 с.

16. Ковалев, Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. — 1998. — №10. — С. 48–52.

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

18. Козаченко, Г. В. Екосесент : зміст, предмет та структура / Г. В. Козаченко, Л. Є. Шульженко // Бизнес-Информ. — 2014. — № 2. — С. 8–12.

19. Козаченко, Г. В. Развитие защитного подхода в экосесенте / Г. В. Козаченко, Т. М. Адаменко // Новая экономика. — 2014. — №2 (64). — С. 100–107.

20. Комаров, В. Ф. О методологии исследования управленческих проблем / В. Ф. Комаров, А. Н. Пухальский, Р. К. То. — Новосибирск : Вестник Новосибирского государственного университета, 2012. — Т. 12. — С. 118–128. — (Серия : Социально-экономические науки ; Вып. 3).

21. Конверский, А. Е. Логика традиционная и современная : учеб. пособ. / А. Е. Конверский. — М. : Идея-Пресс, 2010. — 380 с.

22. Кюнтцель, С. В. Эволюционный подход при моделировании экономических процессов : методологический аспект : автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.01 / С. В. Кюнтцель. — М., 2010. — 19 с.

23. Овчаренко, Є. І. Система економічної безпеки підприємства : формування та цілепокладання : монографія / Є. І. Овчаренко. — Лисичанськ: КИТ-Л, 2015. — 483 с.

24. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) ; ред. Е. А. Олейникова. — М. : ЗАО «Бизнес-Школа «Интел-Синтез», 1997. — 336 с.

25. Подлужная, Н. А. Выбор критерия экономической безопасности предприятия / Н. А. Подлужная. — Донецьк, 2002. — С. 10–16. — (Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія : Економічна ; вип. 47).

26. Прущак, О. В. Устойчивость развития продовольственного комплекса региона : теория, методо-

логия, практика : дис. … докт. экон. Наук : 08.00.05. – Саратов : Саратовский государственный социально-экономический университет, 2003. – 339 с.

27. Рач, В. А. Сучасний погляд на систему економічної безпеки «держава – регіон – підприємство» як цілісного об'єкту безпекології / В. А. Рач // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2012. — Вип. 4(44). — С. 151–155.

28. Сопин, В. С. Эволюционная теория в экономической науке : проблемы и перспективы / В. С. Сопин // Проблемы современной экономики. Евразийский междунар. научно-аналит. журнал. — 2009. — № 3 (31). — С. 48–46.

29. Стратегии бизнеса : аналитический справочник / Айвазян С. А., Балкинд О. Я., Баснина Т. Д., Беленький В. З., Бондарев А. И., Волик Н. Н. [и др.] ; под общ. ред. Г. Б. Клейнера. — М. : КОНСЭКО, 1998. — 512 с.

30. Урсул, А. Д. Синергетический подход к исследованию безопасности [Электронный ресурс] / А. Д. Урсул // Национальная безопасность. — 2012. — №2. – Режим доступа: http://e-notabene.ru/nb/article_207.htm. — Дата доступа: 03.09.2015 г.

31. Феофилова, Т. Ю. Проблемы теории экономической безопасности / Т. Ю. Феофилова // Проблемы современной экономики. Евразийский межрегиональный научно-аналитический журнал. — 2009. — № 4 (32). — С. 103–106.

32. Фетисов, Г. Большой академический стиль / Г. Фетисов // Известия. — 2006. — № 69 (19.04.2006).

33. Шлыков, В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. — СПб. : Алетейя, 1999. — 138 с.

34. Шульженко, Л. Є. Економічна безпека стратегічного альянсу : системний підхід : монографія / Л. Є. Шульженко. — Луганськ : ТОВ «Промдрук», 2014. — 318 с.

35. Яременко, О. Ф. Механізм управління економічною безпекою машинобудівного підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.04 / Яременко О. Ф.; Хмельницький національн. ун-т. — Хмельницький, 2009. — 20 с.

36. Williamson, O. E. The economic institutions of capitalism : firms, markets, relational contracting / O. E. Williamson. — N. Y. : 1985. — 486 с.

Материал поступил в редакцию 03.09.2015.

Методы оценки конкурентоспособности предприятия и пути ее повышения

Покорницкая Екатерина Викторовна,
аспирант кафедры экономики и управления предприятиями
Научно-исследовательского экономического института
(г. Киев, Украина)

В статье выделены основные составляющие конкурентоспособности, рассмотрены основные методы оценки конкурентоспособности предприятия, факторы, имеющие наибольшее влияние на повышение конкурентоспособности, с учетом особенностей современного рынка. На основе изученной литературы предложены пути повышения конкурентоспособности предприятия.

In the article highlights the main components of competitiveness, the basic methods of assessing the competitiveness of enterprises, the factors having the greatest impact on improving competitiveness, taking into account the peculiarities of the market. On the basis of the study of literature, suggests the ways improving the competitiveness of enterprises.

Проблема низкой конкурентоспособности промышленных предприятий характерна для экономики Украины как на внутреннем рынке, так и на мировом. Это обусловлено изменениями влияния среды, отставанием производительности труда, низкой эффективностью менеджмента и недостаточно развитой системой управления по сравнению с предприятиями-конкурентами.

Функционирование предприятий на рынке зависит от своевременного реагирования на изменения их конкурентоспособности. Конкурентоспособность фирмы на отдельном рынке определяется как способность удовлетворять потребности покупателей лучше, чем соперники.

На основе обобщения применяемых научных принципов и подходов к изучению конкурентоспособности предприятия общепринято выделять триаду ее основных составляющих: конкурентоспособность продукции, потенциал предприятия, рыночная активность. Указанные характеристики являются взаимосвязанными и взаимодействующими объектами управления, сочетание результатов, достижения которых в целостной системе способствуют обеспечению такого свойства предприятия, как его способность к существованию на рынке [1].

Рыночная среда, в которой функционирует предприятие, характерна высокой динамичностью. Волатильность среды – важнейший фактор, влияющий на стабильность функционирования предприятий. Если предприятие имеет низкий уровень конкурентоспособности, то оно не может адекватно реагировать на события, происходящие как внутри, так и вне компании. А это означает, что компания не создает прочный фундамент своего длительного существования, а лишь борется за выживание.

Устойчивость конкурентоспособности фирмы находится под воздействием различных факторов, которые можно классифицировать по характеру возникновения, – экзогенные и эндогенные факторы. К внешним факторам традиционно относятся: меры государственного воздействия как экономического характера (амортизационная политика, налоговая, финансово-кредитная политика; таможенная политика и связанные с ней импортные пошлины; система государственного страхования; финансирование национальных программ по обеспечению конкурентоспособности предприятия; научно-техническая и инновационная политика), так и административного характера (разработка, совершенствование и реализация законодательных актов, способствующих развитию рыночных отношений, демонополизации экономики; государственная система стандартизации и сертификации продукции и систем ее создания; антимонопольное законодательство, система мер государственной поддержки отечественного производителя; правовая защита интересов потребителя; наличие сырьевых ресурсов;

общий уровень техники, технологий и инноваций в отрасли) [8, с. 248].

Состав внутренних факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности предприятия, фирмы или компании, также достаточно стабильный. К факторам такого рода относятся: система и методы управления фирмой, уровень технологий процесса производства, система долгосрочного планирования, ориентация на маркетинговую концепцию, наличие квалифицированных трудовых ресурсов, система управления качеством на предприятии, ассортиментная политика, доступ к качественному сырью и оптимизация эффективности использования сырьевых ресурсов, инновационный характер производства [8, с. 250].

В современных условиях жесткой конкуренции на первое место выходят такие факторы повышения конкурентоспособности, как трудовые ресурсы, соответствующие требованиям международного рынка труда, инновации, соответствие системы качества на предприятии международным стандартам, непрерывное совершенствование реализуемой на внутреннем рынке продукции национальных производителей и расширение их деятельности на международном рынке.

В зависимости от воздействия внешней среды, внутренних факторов, стратегических задач, индивидуальных особенностей предприятия концепция повышения конкурентоспособности может включать в себя множество различных элементов: организационно-управленческих, технологических, маркетинговых, финансовых, инвестиционных.

Основополагающим направлением диагностики конкурентоспособности предприятия является оценка фактического уровня конкурентоспособности предприятия. Разнообразие методологических подходов, существующих в современной экономической науке, к исследованию конкурентоспособности предприятия предопределяет и многовариантность используемых методов ее оценки. В свою очередь, многовариантность методов диагностики исключает применение универсальной системы показателей, поскольку все известные и вновь создаваемые методы оценки опираются на разработанные системы показателей, что методологически абсолютно верно.

Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия предусматривает их деление на отдельные группы по определенному признаку. Чаще всего таким признаком выступает форма представления результатов оценки, согласно которой выделяют графические, матричные, расчетные и комбинированные (расчетно-матричные, расчетно-графические) методы [9, с. 377].

Подходы, предложенные российскими исследователями, которые обеспечивают всестороннее освещение состояния компании:

1. Показатели, характеризующие эффективность производственной деятельности:

– издержки производства на единицу продукции;

– фондоотдача в ценовом выражении;

– производительность труда на человека;

– рентабельность товара.

2. Показатели финансового состояния предприятия:

– коэффициент автономии, характеризующий независимость компании от заемных источников;

– коэффициент платежеспособности;

– коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

3. Показатели эффективности организации сбыта и продвижения товара:

– коэффициент рентабельности продаж;

– коэффициент затоваренности готовой продукцией;

– коэффициент загрузки производственных мощностей.

4. Показатели конкурентоспособности товаров:

– качество товаров;

– цена товаров [4, с. 30–63].

В комплексе анализ работы предприятия по данным направлениям позволяет определить уровень конкурентоспособности и оценить эффективность работы производственного процесса.

Для сравнительной оценки этих показателей и сопоставления их с аналогичными показателями конкурентов можно использовать SWOT-анализ. SWOT-анализ позволит укрупненно оценить собственное предприятие, конкурентное положение товара или услуги, а также позволит разработать стратегию работы на рынке на перспективу.

В мировой экономической науке можно встретить методы оценки конкурентоспособности предприятия, связанные с исследованием вероятности наступления банкротства, использование которых определяет, в каком состоянии находится компания. Рассмотрим наиболее распространенные модели [6].

Модель Альтмана

На сегодняшний день в экономической литературе упоминается о четырех моделях Альтмана, но самой распространенной является пятифак-

торная модель, которая и на сегодняшний день широко используется в США. Она разработана для анализа акционерных обществ, чьи акции котируются на бирже, на основе исследования финансовых показателей деятельности компании. Достоинством этой модели является достаточно высокая точность прогноза. Для периода прогнозирования, равного одному году, точность составляет 95 %, для двух лет – 83 %. Недостатком же этой модели является ограничение сферы ее применения – оценка только крупных компаний, размещающих свои акции на фондовом рынке.

Модель Таффлера

Четырехфакторная модель платежеспособности была построена с помощью статистического метода, известного как «анализ многомерного дискриминанта». Модель платежеспособности, объединяя показатели прибыльности, соответствие оборотного капитала и ликвидности и сводя соответствующим образом их воедино, воспроизводит точную картину финансового состояния предприятия.

Модель Бивера

Пятифакторная модель Бивера содержит следующие показатели: рентабельность активов; коэффициент текущей ликвидности; доля чистого оборотного капитала в активах; удельный вес заемных средств в пассивах; коэффициент Бивера (отношение суммы чистой прибыли и амортизации к заемным средствам). В модели У. Бивера не предусмотрены весовые коэффициенты для индикаторов и не рассчитывается итоговый коэффициент вероятности банкротства, что есть недостатком этой модели. Преимуществами такой модели являются использование показателя рентабельности активов и вынесение суждения о сроках наступления банкротства компании.

Модель оценки банкротства украинских предприятий

Экономисты из Украины В. А. Пареная и И. А. Долгалев предложили свою модель оценки риска банкротства украинских предприятий. Для построения модели они использовали выборку из 500 предприятий, находящихся на территории Украины. В основу предлагаемой к рассмотрению методики был положен общеизвестный метод z-счета Альтмана, адаптированный к отечественным условиям: доля оборотных средств в активах; прибыльность привлеченного капитала; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент независимости; коэффициент оборачиваемости активов. После проведения анализа на возможность банкротства рекомендуется осуществить расчет тенденций на изменение платежеспособности предприятия в краткосрочном периоде на базе коэффициента восстановления платежеспособности. Предложенный авторами подход можно использовать везде, где проводится оценка финансового состояния предприятия: в кредитных отделах банков, аналитических отделах инвесторов и в самих компаниях.

В завершение необходимо отметить, что применение зарубежных моделей к финансовому анализу отечественных предприятий требует осторожности, так как они не учитывают специфику бизнеса (например, структуру капитала в различных отраслях, экономическую ситуацию в стране и различия в законодательной и информационной базе). В связи с этим возникает необходимость в разработке отечественных моделей прогнозирования банкротства с учетом специфики отраслей и макроэкономической ситуации.

Одним из интересных инструментов диагностики конкурентоспособности предприятия в рыночном пространстве также является метод, который в английской аббревиатуре так и называется SPACE (пространство): Strategic Position and Action Evaluation (стратегическая оценка положений и действий). Метод SPACE представляет собой комплексный подход, предназначенный для диагностирования ситуации и выбора варианта стратегии для компаний.

Данный метод используется для оценки привлекательности бизнеса и конкурентоспособности компании на рынке и основан на построении матрицы стратегического положения и оценки действий компании. Метод SPACE заключается в том, что для предприятия оцениваются четыре группы факторов: факторы стабильности обстановки (ES), факторы промышленного потенциала (IS), факторы конкурентных преимуществ (CA), факторы финансового потенциала (FS). На основе анализа перечисленных факторов полученные данные наносятся на график по четырем координатам измерения, что помогает сформулировать выводы относительно выбора стратегической альтернативы. Конкурентная позиция свойственна для привлекательных отраслей со сравнительно нестабильным окружением фирмы. На основе проведенного анализа и выявленного стратегического состояния разрабатываются механизмы стратегии в соответствии с сильными и слабыми сторонами фирмы [7, с. 150].

Российские ученые предложили методику определения конкурентоспособности внутренней среды предприятия, которая основывается на анализе «поддерживающих параметров» – наиболее важных составляющих функционирования

системы, в которых нарушение системы приводит к банкротству или ликвидации. Авторы выделяют следующие параметры:

1) наличие чистых активов, которые соответствуют стандартизированным значениям для предприятий;

2) наличие активов для возврата взятых обязательств, обеспечение необходимой ликвидностью активов за счет заемных ресурсов;

3) способность обеспечивать функционирование равновесия за счет генерации денежных поступлений;

4) обеспечение безубыточной работы или функционирования в рамках определенных целевых показателей [8, с. 251].

Предложенная модель позволяет оперативно определить положение компании, на основе результатов анализа разработать стратегии управления по преодолению кризисов эффективности, платежеспособности и наступления банкротства.

При прочих равных условиях важнейшую роль приобретает маркетинговая составляющая конкурентоспособности предприятия. Мониторинг рыночной ситуации с целью разработки наиболее удачной в конкретных условиях стратегии продвижения товаров на рынке является одной из главных функций предприятия наряду с производственной.

При сравнительной оценке эффективности маркетинговой деятельности фирм-конкурентов могут быть использованы следующие критерии, сгруппированные по элементам комплекса маркетинга:

1. Продукт: марка продукта; разнообразие номенклатуры (ассортимента) продуктов; интегральный показатель уровня качества продукта; качество упаковки; уровень предпродажной подготовки; уровень послепродажного обслуживания; рыночная доля; скорость изменения объема продаж.

2. Цена: уровень цен; гибкость ценовой политики; назначение цен на новые товары.

3. Распределение продукта: объем реализации по разным каналам сбыта; численный состав сотрудников сбытовых служб и торговых агентов; уровень их квалификации; использование инструментов прямого маркетинга.

4. Продвижение продукта (уровень рекламной деятельности) оценивается по следующим показателям: бюджет рекламной деятельности; виды рекламы; используемые СМИ; уровень и методы стимулирования сбыта; использование персональной продажи [5, с. 300].

Эффективность реализации маркетинговой деятельности напрямую влияет на уровень конкурентоспособности предприятия. Предприятие в своей маркетинговой политике как минимум использует два направления:

1) концентрирует усилия для обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции в целевых сегментах рынка;

2) разрабатывает программу повышения уровня конкурентоспособности предприятия, следовательно и его подразделений, до уровня мировых производителей в данной отрасли. Такие программные проекты обеспечивают возможность успешной работы организации в будущем.

Кроме того, конкурентоспособность предприятия зависит от выполнения следующих условий:

– правильного понимания предпочтений зарубежных потребителей;

– знания правил и культуры ведения бизнеса в отдельно взятой стране;

– знания уровня конкурентоспособности в отрасли;

– внесения в свой продукт изменений и модификаций в соответствии со вкусами и традициями потребителей той страны, куда будет экспортироваться товар;

– учета особенностей каналов распределения;

– правильный выбор способа проникновения на рынок;

– учет культурных, социальных, политических, технологических, экологических и юридических особенностей [3, с. 140].

Таким образом, эффективность разрабатываемых программ повышения конкурентоспособности предприятия, в перспективе их практической реализации, зависит оттого, насколько разработчики хорошо представляют состояние внешней среды, в которой работает предприятие, характер воздействия на его деятельность внешних и внутренних факторов, а также четкого представления о возможностях предприятия использовать их влияние в свою пользу.

Изучение трудов ученых-экономистов позволяет выделить несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия.

Рост объемов реализации продукта (услуг или работ). Повышение объемов реализации само по себе не принесет желаемых результатов, поскольку при этом не учитываются такие важные показатели, как величина расходов предприятия, его прибыль и т. д. При организации производственного процесса и планировании объемов в соответствии с данным методом необходимо решить

ряд задач, одной из которых является определение объема реализации продукта, при котором будет обеспечена безубыточная производственная деятельность.

Индивидуализация. Состоит в стремлении сделать свою продукцию уникальной, чтобы она выгодно отличалась от товаров конкурентов и за счет этого стала более привлекательной для широкого круга покупателей. Если покупатели не оценят уникальность данной торговой марки и отдадут предпочтение продукции конкурентов, то данный путь повышения конкурентоспособности закончится неудачей.

Улучшение качества выпускаемого продукта. Это окажет влияние на: ускорение НТП, освоение новых рынков, увеличение экспорта. Решение проблемы качества продукта поднимет имидж предприятия у покупателей, станет залогом выхода на мировой рынок, а также будет основой для получения максимальной прибыли.

Наилучшая стоимость. Чтобы стать производителем с наилучшей стоимостью, предприятию необходимо обеспечить высокое качество продукции и придать ей нужные свойства при более низких, по сравнению с конкурентами, издержках.

Внедрение инноваций. Основные особенности конкурентного преимущества заключаются в использовании продуктовых, технологических, организационных и других новшеств. Ориентированные на инновационную деятельность предприятия должны располагать высококвалифицированным персоналом, достаточными финансовыми ресурсами для создания и выведения новинок на рынок.

В настоящее время бизнес становится все более сложным, разноплановым и динамичным. Технологии, люди, информация, деньги, система менеджмента меняются гораздо быстрее, чем раньше, приводя к созданию все более конкурентных рынков. Предприятия вынуждены постоянно разрабатывать и применять инновационные стратегии, чтобы занять конкурентную позицию на рынке. Пока фирмы конкурируют друг с другом, такие инфраструктуры, как телекоммуникации, транспорт, уровень образования и технические навыки поощряют конкуренцию предприятий. Основа конкуренции – всегда идти наравне с техническим, технологическим, информационным прогрессом и не отставать от постоянно меняющихся условий.

Таким образом, основными экономическими целями предприятия в рыночных условиях являются обеспечение выживания и развития, повышение эффективности производства, максимизация прибыли, завоевание новых рынков и удовлетворение потребностей рынка. Вместе с тем возрастает влияние фактора хозяйственного риска. Проведение инновационных преобразований и развитие конкурентоспособного потенциала предприятия должны осуществляться на основе внедрения новейших технологий, повышения уровня профессиональной подготовки персонала, знания и навыков стратегического управления, маркетинга, экономики, развития организационной культуры. Все это вызывает острую необходимость формирования новой конкурентоспособной концепции, которая обеспечит выживание и устойчивое положение промышленных предприятий в рыночных отношениях.

Литература

1. Калініченко, Л. Л. Адаптивне управління підприємством в конкурентному середовищі / Л. Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2011. – № 33. – С. 177–180.

2. Конина, Н. Ю. Конкурентоспособность фирмы в глобальном мире. – М.: Проспект, 2012. – 368 с.

3. Мазилкина, Е. И. Управление конкурентоспособностью / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2009. – 328 с.

4. Нуралиев, С. У. Маркетинг: Учебник для бакалавров / С. У. Нуралиев, Д. С. Нуралиева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 362 с.

5. Прокопович, О. Ю. Методи оцінки ризику банкрутства корпорації / О. Ю. Прокопович // Вісник ЧДТУ. – 2010. – № 4. – С. 42–48.

6. Степанов, Л. В. Конкурентоспособность предприятия в условиях рынка. – Воронеж: Научная книга, 2010. – 203 с.

7. Философова, Т. Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: учеб. пос. / Т. Г. Философова, В. А. Быков; под ред. Т. Г. Философовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 295 с.

8. Царев, В. В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: учеб. пос. / В. В. Царев, А. А. Кантарович, В. В. Черныш. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 799 с.

Материал поступил в редакцию 28.08.2015.

Новые подходы в промышленной политике ЕС: возможности для стран-участниц «Восточного партнерства»

Сачек Пётр Владимирович,
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается ряд ключевых изменений промышленной политики Европейского союза, официально презентованных в рамках работы семинара стран «Восточного партнерства» в рамках Второй платформы «Экономическая интеграция и сближение с отраслевыми политиками Европейского Союза», прошедшей в феврале 2015 г. в Брюсселе (Бельгия): в области управления кластерами, оценки инновационности экономики, государственных закупок.

The article is about some of the key changes in the industrial policy of the European Union, officially presented within the framework of the seminar for the «Eastern Partnership» countries – the second platform «Economic integration and convergence with EU sectorial policies», took place in February, 2015 in Brussels (Belgium): in the field of cluster management, evaluation of innovative economy, public procurement.

В рамках работы семинара стран «Восточного партнерства» в рамках Второй платформы «Экономическая интеграция и сближение с отраслевыми политиками Европейского Союза (далее – ЕС)», прошедшего 24 февраля 2015 г. в Брюсселе (Бельгия) представителями Еврокомиссии была презентована информация о формировании промышленной политики ЕС, ключевых технологических трендах в развитии ЕС, изменении подходов к европейской стандартизации, опыте организации промышленных кластеров в ЕС, государственных закупках инновационной продукции в ЕС. В работе семинара принимали участие еврокомиссары, являющиеся разработчиками программных документов промышленной политики в ЕС, многие подходы будут утверждены официальными документами Еврокомиссии только к середине 2015 г., поэтому данную статью можно рассматривать как анонс серии публикаций о трансформации самого «Восточного партнерства», касающихся промышленной политики ЕС.

Чтобы проиллюстрировать проблему, с которой столкнулся ЕС, необходимо начать с примера, касающегося производства Li-Ion аккумуляторов. В 2010 г. 87 % всех Li-Ion батарей в мире производились в Азии, однако доля патентов в данной области по регионам мира была распространена достаточно равномерно: 30 % – США, 31 % – Европа, 35 % – Азия, 4 % – другие регионы. К 2012 г. доля мирового производства Li-Ion батарей в Азии достигла 94 %, при этом изменилась и картина распределения патентов: 22 % – США, 26 % – Европа, 45 % – Азия, 4 % – другие регионы [1, с. 14]. Данные изменения иллюстрируют высокую скорость процессов трансфера технологий и нарастание концентрации технологий в регионах высокой концентрации производств. Аналогичная ситуация наблюдается в сфере производства и патентования солнечных батарей, а также с другими перспективными технологиями. Таким образом, конкуренция в области высоких технологий на мировых рынках чрезвычайно ожесточенная. Разработка технологий и их перетекание из региона в регион в мире происходят достаточно быстро – в течение 2–3 лет.

В то время как США удерживает объемы экспорта промышленной продукции, остальные страны вынуждены мириться со снижением объемов экспорта. В дополнение к потере Европой и США своей роли как мировых конструкторских бюро объединенная Европа теряет также свою конкурентоспособность (рис. 1).

Отрицательная динамика в индустриальной сфере сложилась у всех крупнейших европейских стран по сравнению с США и странами Азии.

Рисунок 1 – Относительное изменение объема экспорта по отношению к США [2]

Таблица 1 – Изменения в топ-15 стран по доле вклада в глобальное производство ВВП

Страна	Место в рейтинге	
	2000	**2010**
США	1	1
Китай	4	2
Япония	2	3
Германия	**3**	**4**
Италия	**6**	**5**
Бразилия	12	6
Южная Корея	8	7
Франция	**7**	**8**
Великобритания	**5**	**9**
Индия	14	10
Россия	–	11
Мексика	10	12
Индонезия	–	13
Испания	**11**	**14**
Канада	–	15

Источник: составлено по данным [3, рис. E1]

По рейтингу топ-15 стран по доле вклада в глобальное производство ВВП прослеживается потеря ключевых позиций. Если сравнивать 2010 и 2000 годы, то в топ-15 произошли существенные изменения (табл. 1).

Из европейских стран только Италии удалось улучшить свои позиции. В общей сумме страны ЕС потеряли восемь позиций в рейтинге. В целом по ЕС в настоящее время инвестиции в промышленность на 15 % ниже, чем до кризиса 2009–2010 гг. (рис. 2).

Для восстановления позиций в ЕС принята стратегия промышленной политики ЕС – промышленность должна создавать 20 % ВВП ЕС (один целевой показатель). Дополнительные целевые показатели промышленной политики: промышленная продукция должна составлять 75 % экспорта ЕС, 80 % вложений в исследования и разработки должны быть проведены за счет средств частных компаний.

Достижение этого показателя планируется за счет трех рычагов: 1) доступа к рынкам и к ресурсам; 2) стимулирования инновационной активности; 3) государственного управления, поощряющего экономический рост. Для стран «Восточного партнерства» перспективы сотрудничества открывают два рычага стратегии промышленной политики ЕС – доступ к рынкам и государственное управление, поощряющее экономический рост.

Для облегчения **доступа к рынкам и ресурсам** в ЕС введены единые правила обмена маркетин-

Рисунок 2 – Структура общих инвестиций в производство в мире (по регионам) [2]

говой информацией (единый цифровой рынок) для встраивания в общемировые цепочки обмена маркетинговыми данными. При этом представитель еврокомиссии отметил, что в ЕС фактически отсутствует собственная инфраструктура для хранения больших объемов данных. В то же время, в Республике Беларусь проводится активная работа в рамках Государственной системы научно-технической информации (ГСНТИ), создана собственная мощная серверная инфраструктура, которая на коммерческий основе может быть предложена для хранения данных стран ЕС.

Цифровое предпринимательство – это более глубокая интеграция предприятия в цепочки обмена не только произведенными товарами, но и технологиями, полуфабрикатами и стандартами. Если в настоящее время предприятия производят стандартные товары и используют интернет только для того, чтобы вывесить ассортимент продукции, то в цифровом предпринимательстве продукция разбивается на составляющие, составляющие размещаются в интернете, приоткрывая технологию производства, и потребитель-профессионал сам может выбрать продукцию из интересующих его компонентов.

Что такое цифровое предпринимательство, можно проиллюстрировать на примере туризма. В настоящее время туристические компании (в основном, малые и средние предприятия) предлагают туры стандартной длительности: туры выходного дня, 7 дней, 10 дней, 14 дней. Потребитель не сможет приобрести тур на два-три дня в середине недели, хотя свободные места в гостиницах есть, имеется регулярный авиарейс. В цифровом предпринимательстве предполагается, что отели размещают информацию о свободных номерах на специальной электронной площадке, там же размещается информация о доступных авиабилетах, экскурсиях, страховках и других компонентах туристической услуги, и потребитель самостоятельно составляет себе тур из доступных компонентов, учитывая желаемую длительность и собственные предпочтения.

Аналогичная идея применена при создании электронной площадки по архитектуре и строительству. На одном сайте заказчик подбирает строительную площадку в Испании, архитектурную мастерскую из Беларуси. Архитектурная мастерская публикует строительную документацию прямо на данном сайте. Заказчик под данную документацию находит генерального подрядчика из Германии, технический надзор осуществляет французская фирма. Инвестором выступает компания из Молдовы. Обмен отчетностью осуществляется через электронную площадку. Все документы, размещаемые там, имеют законную силу на территории ЕС (соответствующие нормативы вводятся в силу в 2015 году). Компании, имеющие хорошие отзывы и репутацию, чаще получают заказы.

В настоящее время под контролем Еврокомиссии разработаны шесть электронных площадок для цифрового предпринимательства:

1) http://ebiz-tcf.eu/ – общая площадка для малых и средних предприятий;
2) http://www.auto-gration.eu/ – производство и обслуживание автомобилей;
3) http://discwise.eu/ – транспорт и логистика;
4) http://www.tourismlink.eu/ – туризм;
5) http://connectandconstruct.eu/ – архитектура и строительство;
6) http://foodchain.eu/ – производство и распространение продуктов питания, ресторанный бизнес.

С одной стороны, цифровое предпринимательство облегчает компаниям доступ к ресурсам (полуфабрикатам, рабочей силе и т. д.), с другой стороны, расширяет рынок, ускоряя операции по

поиску партнеров и увеличивая их количество. В итоге предполагается, что вырастут объемы производства и реализации продукции, причем благодаря кооперации эта продукция будет более конкурентоспособной (дешевле и более соответствующей потребительским нуждам).

Таким образом, принятые в ЕС правила размещения технической информации в интернете и обмена ею на коммерческой основе позволяют также странам «Восточного партнерства» участвовать в проектировании, разработке, исследованиях за счет средств ЕС с последующей публикацией технической документации в сети. В любом звене данной цепочки может участвовать страна «Восточного партнерства», если она принимает правила цифрового предпринимательства, введенные для данной платформы. Таким образом, путем участия в развитии этих платформ предприятия Республики Беларусь могут быть включены в технологические цепочки ЕС.

С целью **стимулирования инновационной активности** в ЕС отходят от привычной нам стратегии утверждения приоритетных направлений научных исследований, при которых усилия научного сообщества распыляются на производство множества не связанных между собой продуктов. В ЕС в сложившейся ситуации требуется сильнейшая централизация инновационных усилий. В Европе выделяют **шесть** основных высокоэффективных технологий, которые имеют приложение в множестве промышленных производств (как имеющихся, так и возникающих): нанотехнологии, новые материалы, микро- и наноэлектроника, фотоника, промышленные биотехнологии, автоматизированные производственные системы. Далее, в ЕС носителем основных высокоэффективных технологий был принят **электромобиль** (первая ступень стратегии основных высокоэффективных технологий) [3]. Для производства электромобиля потребуются связанные между собой инновации во всех шести вышеуказанных технологиях. В процессе творческого поиска будут возникать дополнительные результаты в производстве резины, батарей, мониторов, микрочипов, сенсоров, фильтров, робототехнике и сверхлегких материалов (вторая ступень), которые можно будет использовать в аэронавтике, информационно-коммуникационных технологиях, текстильной промышленности, космосе, безопасности, энергетике, здравоохранении, сфере отдыха, пищевой промышленности, строительстве и т. д. (третья ступень) [4].

Такая стратегия была характерна для времен гонки вооружений, когда была поставлена задача освоения космоса. Решение данной задачи привело к появлению множества инноваций также в других секторах промышленности. Возможно, в настоящее время мы наблюдаем аналогичный процесс – переход к гонке инноваций и нарастанию экономического противостояния сегодняшних ключевых держав.

Под **государственным управлением, поощряющим экономический рост**, понимается реализация программы по доведению внутренних затрат на исследования и разработки до 3 % ВВП ЕС. Силами имеющихся в ЕС исследовательских организаций достичь этого показателя не представляется возможным, и требуется привлечение организаций, в том числе, из стран «Восточного партнерства», которые могли бы производить большее число исследований за те же средства, предоставляемые ЕС. Для привлечения организаций из стран «Восточного партнерства» ЕС имеет сегодня три основных конкурентных преимущества: сильный банковский сектор, сосредоточенный на поддержке преимущественно малых и средних совместных предприятий, квалифицированная рабочая сила и наличие развитой инфраструктуры для исследований.

В Европе хорошо понимают, что последовательное ослабление национальных валют стран «Восточного партнерства» приводит к увеличению финансирования на завершающих стадиях тех исследовательских проектов, которые осуществляются за счет валютных средств, поскольку при составлении бизнес-плана в евро предполагается закупка определенного списка отечественного оборудования, а по факту это оборудование оказывается дешевле, чем предполагалось, и в бюджете исследовательского проекта остаются неосвоенные валютные средства. Поскольку финансовые средства в евро уже получены, возникает необходимость их осваивать, чтобы отчитаться перед европейскими донорами. Это обуславливает добавление в планы исследований дополнительных пунктов, возможность закупки дополнительного оборудования, участия в информационных мероприятиях в Беларуси и Европе.

Принципиально иная ситуация просматривается при финансировании из средств республиканского бюджета: бизнес-планы составляются в белорусских рублях, в процессе реализации исследовательских проектов объем средств, выделяемых в каждом следующем году, как правило, уменьшается по отношению к предыдущему году, для исполнения заданий приходится отказываться от закупки некоторой части оборудования,

Рисунок 3 – Карта распределения активностей европейских кластеров (кластеры появляющихся технологий) [5]

Рисунок 4 – Карта распределения активностей европейских кластеров (кластеры цифровой индустрии) [5]

информационных семинаров и командировок, исполнение работ приходится растягивать во времени, надеясь, что в следующем квартале (или году) финансирование будет восстановлено. В итоге результаты исследований не достигаются в полной мере, запаздывают, не становятся широко известными и не получают достаточного признания.

Таким образом, в ЕС готовы предоставлять более выгодные (по сравнению с национальными)

Рисунок 5 – Схема «Предкоммерческие закупки» [6]

условия финансирования совместных проектов, собственные исследовательские лаборатории и возможности для совместных исследований и публикаций, чтобы выиграть в борьбе за инновации.

Ключевой элемент стратегии промышленной политики ЕС – избежать ухода в сферу производства товаров с низкой ценой.

При государственном управлении инновациями в промышленности ЕС предполагается увеличение числа промышленных кластеров. Согласно определениям Еврокомиссии кластер – это географическая концентрация взаимосвязанных компаний и организаций в некоторой сфере, которые сотрудничают и конкурируют одновременно.

Европейским секретариатом по анализу кластеров был проведен бенчмаркинг 307-ми кластеров. Результаты показали, что кластер – это в среднем 154 участника, 76 % из которых – промышленные предприятия, 63 % – малые и средние предприятия. Наиболее распространенной организационно-правовой формой кластера является ассоциация. Однако в ЕС существуют кластеры и без организационно-правового оформления (рис. 3).

Показателен опыт Финляндии, где правительство объявило несколько организаций кластером, а затем только этим организациям было позволено производить исследования с использованием бюджетных средств. Все остальные организации вынуждены работать по договорам субподряда с организациями, входящими в кластер. Так вокруг выбранных правительством организаций сформировался кластер.

Интересен пример Молдовы. Молдова ведет разработку законопроекта о венчурном финансировании с привлечением европейских экспертов. Представитель ЕС высказал мнение о том, что система венчурного финансирования может развиваться только в сравнении с другими формами получения финансирования. Если государственное финансирование будет получить легче, чем венчурное, то создатели проектов будут больше обращаться к государственному финансированию.

Представителями Еврокомиссии был представлен новый подход по цифровой трансформации промышленности и предприятий. Фактически в ЕС на межгосударственном уровне приняты правила перехода промышленности и экономики к пятому технологическому укладу.

Понятие технологического уклада было введено российскими экономистами Д. С. Львовым и С. Ю. Глазьевым, и в ЕС подобная терминология не применяется. Технологический уклад — это

Рисунок 6 – Сводный индекс инноваций по странам ЕС [7]

совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства. Пятый технологический уклад в основном опирается на цифровые технологии. Происходит переход от разрозненных фирм к единой сети крупных и мелких компаний, соединенных электронной сетью на основе Интернета. При разработке технологий учитывается, что они могут относиться к пятому, шестому или седьмому технологическому укладу, однако, когда речь идет об экономике, только один уклад может быть доминирующим, поскольку большинство технологий относится к данному технологическому укладу, а большинство может быть только одно.

Существенные изменения произошли в системе государственных закупок в ЕС, которые открывают возможности для доступа предприятий Республики Беларусь к государственным закупкам в ЕС. В настоящее время Еврокомиссией разработана и утверждена схема «Предкоммерческие закупки» (Pre-commercial procurement) (рис. 5), при которой страны «Восточного партнерства» могут за счет средств ЕС разрабатывать инновации (например, в рамках программы «Горизонт 2020»), изготавливать тестовые партии инновационных товаров и экспортировать их в ЕС. При этом права на интеллектуальную собственность остаются у разработчика инновации – то есть, в стране «Восточного партнерства». При этом представители Еврокомиссии отметили, что наибольший приоритет при государственных закупках будут иметь «зеленые» товары, технологии для которых разрабатывались в рамках программы «Горизонт 2020». Однако не исключен и вариант участия в схеме «Предкоммерческие закупки» тех предприятий, которые не являются участниками программы «Горизонт 2020».

Новые подходы введены в ЕС в 2015 году в мониторинге инноваций на уровне стран – был представлен сводный индекс инноваций. Он предложен в январе 2015 г. и измеряется в пределах от 0 до 1. Средний уровень по 27 странам ЕС составляет 0,48 (рис. 6). По величине данного индекса было выделено семь стран с наиболее высоким индексом инноваций (в порядке убывания) – Финляндия, Швеция, Люксембург, Великобритания, Нидерланды, Дания, Германия. Самый низкий уровень по индексу инноваций – Венгрия, Греция, Румыния.

Данная информация полезна для использования при выстраивании научно-технического и инновационного сотрудничества организаций Республики Беларусь со странами ЕС.

Для расчета сводного индекса инноваций проводится расчет семи вспомогательных коэффициентов, характеризующих: человеческие ресурсы, качество государственных услуг, производственные мощности, движители и барьеры, инноваторов, производительность бизнеса, государственные закупки. Данный индекс позволяет сравнивать между собой не только различные временные периоды в рамках одной страны, но и проводить межстрановые сравнения (рис. 7).

На уровне ЕАЭС, СНГ, Союзного государства не разработан аналогичный сводный индекс инноваций, в связи с чем при формулировке стратегии развития научно-технической и инновационной сферы данных образований используются несколько разрозненных показателей, взаимосвязанных между собой. Возможно, имеется целесообразность в разработке подобного показателя на межстрановом уровне.

Использование опыта стран ЕС позволит уточнить подходы к формированию экономики, основанной на знаниях, а также выработать гармонизированные подходы в управлении инновационной деятельностью на уровне интеграционных объединений, членом которых является Республика Беларусь (ЕАЭС, СНГ, Союзное государство).

Рассматривая итоги Рижского саммита «Восточного партнерства», который прошел 20–22 мая, можно сделать заключение, что парадигма

Процессы	BE	BG	CZ	DK	DE	EE	GR	ES	FR	IE	IT	CY	LV	LT	LU	HU	MT	NL	AT	PL	PT	RO	SI	SK	FI	SE	UK	NO	CH
Человеческие ресурсы																													
Творческие профессии	!	!	✗	!	!	✓	✗	!	✗	✗	✗	✗	✓	✓	!	!	✗	✓	✗	!	✗	!	✓	✗	✓	✓	!	✓	✓
Университетское образование	✗	✓	✗	!	✗	✓	✗	!	✗	!	✗	✓	✓	✓	!	✗	!	✗	✗	✓	!	✓	!	!	!	✓	!	✓	✗
Качество государственных услуг																													
Эффективность правительства	✓	✗	!	✓	!	!	✗	✗	!	!	✗	!	✗	✗	✓	✗	!	✓	✓	✗	!	✗	!	✗	✓	✓	!	✓	✓
Качество законов	!	✗	!	✓	✓	!	✗	!	!	✓	✗	!	✗	✗	✓	!	!	✓	!	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✓	!	✓
Увеличенная эффективность	!	✗	✗	✓	!	✓	!	✗	!	!	✗	!	✗	!	!	✗	✓	!	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✓	!	✓	✓
Доступность услуг	!	✗	✗	!	!	!	✓	✗	✓	!	✓	✗	!	✗	✗	✗	✓	!	✓	!	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓	!	✗
Электронное правительство	!	✗	✗	✓	✓	!	✗	✗	!	✓	!	✗	✗	!	!	!	✗	✓	!	✗	!	✗	!	✗	✓	✓	✓	✓	✓
Мощности																													
Внутренние услуги	✓	!	✗	!	✗	✗	!	✓	✗	✓	✓	!	!	✗	!	✗	✓	✓	✗	!	✓	!	!	!	✗	✗	✓	✗	✓
Внутренние процессы	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✗	✓	!	!	✓	✗	!	✗	✓	✓	✗	!	!	!	✓	!	!	!	✓	!	✓
Движители и барьеры																													
Внутренние барьеры	✗	✗	✓	!	✓	!	✗	!	✓	!	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✓	!	✗	!	✗	✗	!	!	✓	!	!	✓
Внешние барьеры	✗	✗	!	✗	✓	✗	!	!	!	✗	!	✗	✗	✗	✓	✓	✓	!	✓	✗	!	!	!	✓	!	✓	✗	✓	✓
Активность менеджмента	✓	!	✗	✓	✗	!	✗	✓	✗	✓	✗	!	!	✗	!	✓	✓	!	✗	✗	!	!	!	✗	✗	✓	✓	✓	!
Внешние знания	✓	✓	✗	✗	✗	✗	!	✓	✗	!	✗	✓	✓	✓	✓	✗	✓	!	!	!	✓	!	!	!	✗	!	!	✗	✗
Группы	!	!	✗	!	✗	✓	✗	!	✗	✓	✗	!	✗	✓	✓	✗	!	!	✗	✗	✓	✓	!	!	!	✓	✓	✓	✗
Инновации																													
Инноваторы	!	✗	✗	✓	✗	!	!	✓	✗	✓	✗	!	✓	✗	!	✗	✓	✓	✗	!	✗	✓	!	!	!	✓	!	!	✗
Новые услуги	!	!	!	✓	✗	✗	✗	✓	✗	✓	!	✓	!	✗	✓	✗	✗	!	!	✗	✓	✗	✓	✓	!	✓	!	✗	!
Производительность	✓		!	✓	✗	!	!	!	✓	✗	✗				✗	!		✓	✗	✗	!		!	✗	✓	✓	✓	!	✗
Эффекты производительности бизнеса																													
Улучшенные услуги	✓	✓	✗	!	!	✓	✗	!	!	✗	✗	!	✓	✓	✓	!	✓	!	✗	✗	✓	✓	✗	✗	✗	!	✗	!	!
Инновационные услуги	!	!	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✗	!	✓	✓	✗	!	!	✓	✗	!	!	✓	!	!	✗	!	✗	✗	✓	✓
Государственные закупки																													
Продвижение закупок	✗	✗	!	✓	!	!	!	✓	!	!	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✗	!	✗	✗	✗	!	✓	!	!	✓
Улучшенные технологии	!	!	!	✓	✓	✓	!	✗	!	!	✗	!	!	✗	✓	!	✓	✓	✓	✗	✓	✗	!	✗	✓	✓	!	!	✓

✓ -процесс поставлен хорошо ! -имеются проблемы ✗ -процесс организован плохо

Рисунок 7 – Межстрановые сравнения по компонентам сводного индекса инноваций
Источник: составлено автором по данным [7]

Европейской политики соседства не поменялась – ЕС продолжает выступать за сильную Европу в широком смысле, предпринимая действия по внутреннему усилению ЕС с использованием комплементарности, которую дают экономики стран-соседей. Странам-соседям ЕС предлагает ряд форматов взаимодействия (ассоциация с ЕС, партнерство, членство и т. д.), конструирует инструменты поддержки взаимовыгодного соседства, поддерживающие возможность обмена благами со странами-соседями.

С течением времени инструменты соседства требуется обновлять, так как ЕС сталкивается с новыми проблемами, и страны-соседи также меняются. В частности, Республика Беларусь за 15 лет от политики концентрации на восточном направлении (создание полноценного Союзного государства с единой валютой) перешла к политике многовекторности с доминирующим восточным направлением, и сегодня осуществляется активный переход от политики многовекторности к политике диверсификации отношений.

Политика диверсификации отношений в Республике Беларусь совпала с очередной волной обновления инструментов Европейской политики соседства, и сегодня мы готовы более активно слушать друг друга.

Участники Рижского саммита «Восточного партнерства» приветствовали присоединение Беларуси к Болонскому процессу, а также работу в рамках Временной фазы модернизации (специальный формат консультаций между официальным Минском и Брюсселем по вопросам модернизации белорусской экономики, торговли и инвестиций) [8].

К сожалению, в рамках Рижского саммита «Восточного партнерства» Республика Беларусь и ЕС не парафировали текст Соглашения о визовой фасилитации, в результате которой с 60 до 35 евро снизится стоимость шенгенских виз для белорусов [8]. Однако, с учетом ряда предстоящих осенних событий в Республике Беларусь перспектива подписания соглашения о визовой фасилитации и реадмиссии до конца этого года сохраняется.

Европейские партнеры высоко оценили предложение Беларуси создать специальную панель по гармонизации цифровых рынков и организовать летом 2015 г. первую министерскую встречу Восточного партнерства по цифровой экономике в Минске [8]. На данной встрече Республика Беларусь сможет предложить ЕС свою цифровую инфраструктуру как платформу для выстраивания цифрового предпринимательства между странами Восточного партнерства и ЕС.

Литература

1. Key Enabling Technologies. Status Implementation Report, HLG on KETs // European Commission. – July 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/ict/files/kets/hlg_ket_status_implementation_report_final_en.pdf. – Date of access: 22.05.2015.

2. Lennard Grundberg. An Industrial Policy for European Competitiveness / Lennard Grundberg // DG GROW – Архив автора [Электронный ресурс]. – Электрон, дан. и прогр. (0.56 Мб). – Брюссель, 2015.

3. Manufacturing the future: the next era of global growth and innovation // McKinsey Global Institute. – November 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.nist.gov/mep/data/upload/Manufacturing-the-Future.pdf. – Date of access: 22.05.2015.

4. Michael Berz, Key Enabling Technologies & Digital Transformation of Industry and Enterprises:The EU vision, strategy and actions / Michael Berz // Архив автора [Электронный ресурс]. – Электрон, дан. и прогр. (10.5 Мб). – Брюссель, 2015.

5. Helmut Kergel. VDI/VDE Innovation + Technik GmbH / Helmut Kergel // Архив автора [Электронный ресурс]. – Электрон, дан. и прогр. (0.45 Мб). – Брюссель, 2015.

6. Niels Schuster. Public Procurement of Innovation / Niels Schuster // Архив автора [Электронный ресурс]. – Электрон, дан. и прогр. (0.68 Мб). – Брюссель, 2015.

7. Olivier Chassagne. The European Public Service Innovation / Olivier Chassagne // Архив автора [Электронный ресурс]. – Электрон, дан. и прогр. (0.53 Мб). – Брюссель, 2015.

8. Трансформация «Восточного партнерства» после Рижского саммита неизбежна [Электронный ресурс] / Информационно-аналитический портал Союзного государства. – Москва, 2015. – Режим доступа: http://www.soyuz.by/news/expert/17034.html. – Дата доступа: 05.06.2015.

Материал поступил в редакцию 05.06.2015.

Влияние экономической ментальности на проведение рыночных реформ в Республике Беларусь

Сидорова Александра Михайловна,
магистр экономических наук,
преподаватель кафедры теоретической и институциональной экономики
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается влияние экономической ментальности на реализацию рыночной реформы в Республике Беларусь. Экономическая ментальность определяется как базовый неформальный институт, который определяет экономическое поведение и мышление. Экономическая ментальность белорусского народа была измерена на основе методики Хофстеда. Было определено соответствие экономической ментальности страны проводимым институциональным преобразованиям. Также был проведен кластерный анализ с целью определения места Беларуси среди других стран согласно экономической ментальности.

This article deals with the impact of economic mentality on the implementation of market reforms in Belarus. Economic mentality is defined as base informal institution that determines economic behavior and thinking. Economic mentality of the Belarusian people was measured based on the Hofstede's method for determining compliance economic mentality of the country with ongoing institutional reforms. Also in this article cluster analysis was conducted to determine the place of the Republic of Belarus, among other countries, according to the economic mentality.

Начало 90-х годов XX века ознаменовалось глубокими экономическими реформами, которые затронули все «новые» страны, получившие политическую независимость после распада СССР. Разрушены были неформальные институты этой империи, но каждому молодому образованию пришлось искать свой путь развития, превращаясь в суверенное государство. Прошла четверть века, исчез романтический реформизм, но процесс выбора и строительства эффективных институтов развития не завершился.

В основе реформ лежала идея импорта институтов из развитых стран, которые являлись некоторым образцом. Предполагалось, что для успешного развития и благополучия необходим переход на рыночный путь, предполагающий простую имитацию и копирование образцов-институтов Западной Европы и США.

Идея была понятна, поскольку народам всегда хочется жить лучше, хотя это «лучшее» не всегда четко осознается без сравнения и переживания новых условий жизни. К тому же она всячески пропагандировалась международными организациями – Всемирным банком и МВФ, которые были отцами-основателями «Вашингтонского консенсуса», формулировавшего вполне конкретные правила проведения реформ, обещающие, рано или поздно, «неизбежный» экономический рост, увеличение благосостояния народов и создание полноценной рыночной экономики и т. д.

Но вскоре было выявлено, что эти правила в постсоветских экономиках «не работают», а точнее – оказывают воздействие, которое диаметрально различается по последствиям в разных странах. Многие экономисты и социологи пришли к выводу, что основная причина такого воздействия – антагонизм внедренных формальных и исторически сложившихся неформальных институтов – т. е. традиций, ментальных установок и иных сложившихся исторически норм и правил человеческого общения. Именно этим было обусловлено то, что реформы 90-х годов не принесли того эффекта, на который рассчитывали осуществлявшие их страны.

Рыночные реформы, начавшиеся в конце 90-х гг. в постсоциалистических странах, увязывались с проблемой институционального строительства. А. Олейник выделил две стратегии

такого строительства: генетическую и телеологическую [5, с. 18–28].

Генетическая стратегия основана в первую очередь на учете исторической траектории развития неформальных институтов, т. е. делается акцент на постепенное, закономерное изменение; реформы имеют эволюционный характер.

Телеологическая стратегия подразумевает просто трансплантацию институтов, которая основана на процессе их заимствования. За основу берется модель более успешных стран, которая механически копируется.

Практически все страны начали с телеологической стратегии. Это было обусловлено рядом факторов [2, с. 167–171]:

– сыграл важную роль временной фактор. Необходимо было в короткие сроки «избавиться» от командно-административной системы;

– изначально была поставлена цель – социально-рыночная экономика по европейскому образцу.

Но постепенно, после того как четко проявились многие негативные последствия такого имплантирования институтов, ученые обратили внимание на другие факторы. Проводя рыночные экономические реформы, стало понятно, что простое копирование институциональной системы не приводит к изначально ожидаемым результатам. В первую очередь причиной этому было игнорирование «исторического наследия» и ограничений, накладываемых неформальными институтами. Такое положение дел привело к хаотичности и разрозненности проведения реформ [4, с. 32–37].

Именно поэтому уже вначале 90-х многие исследователи начали говорить о неудаче рыночных реформ и их негативном влиянии, а также популярной стала идея перехода на генетический путь институционального строительства. Для этого необходимо знать особенности исторического развития и их влияние на современное состояние, а также особенности самой нации.

Современная Республика Беларусь представляет собой общество, которое еще до конца не сформировало свою целостную систему мировоззрения. С одной стороны, довлеет наследие СССР, с другой – формируется рыночное мировоззрение, что уже само по себе вызывает противоречия и антагонизм, приводя к неожиданным последствиям. Поэтому при всяких коренных преобразованиях нужно учитывать влияние такого неформального института, как ментальность (в частности, экономическую ментальность), которая является базовой характеристикой любого общества и определяет все фундаментальные, коренные изменения жизни народа, непосредственно связанные с ценностными суждениями, нормами, представлениями, стереотипами поведения.

Экономическая ментальность влияет на весь хозяйственный уклад жизни народа и на его адаптацию к различным преобразованиям. Она является базовым неформальным институтом, который определяет экономическое поведение и мышление.

Экономическая ментальность характеризует специфику сознания населения, которое складывается исторически и проявляется в единстве сознательных и несознательных ценностей, норм и установок, которые отображаются в поведении населения. Она включает стереотипы потребления, нормы и образцы взаимодействия, организационные формы, ценностно-мотивационное отношение к работе и богатству, а также степень восприимчивости (или невосприимчивости) к зарубежному опыту [6, с. 702]. В целом под экономической ментальностью понимается сознательно-бессознательный феномен, который сложился исторически под воздействием как внутренних, так и внешних факторов, определяющий экономическое поведение и мышление экономических субъектов, и тип экономической системы.

Именно историко-культурное наследие (тип экономической эпохи, ментальность, в частности, экономическая) является цементирующим элементом, который объединяет людей в общность. Именно тут находятся глубинные психологические установки, их реакции, стимулы, стереотипы поведения. Это, по сути, бессознательный уровень, который зачастую выпадает из исследований, но играет первичную роль в любых преобразованиях [2, с. 167–168].

Именно данный бессознательный уровень формирует систему ценностей, вполне осознаваемую, которой руководствуется человек или группа людей в принятии решений.

Впоследствии система ценностей образует неформальные правила игры, которые представлены в обществе социальными нормами, а формальные – закрепляются юридическими документами.

Поэтому на современном этапе при проведении любого рода реформ и преобразований необходимо учитывать фактор экономической ментальности. Для этого существует необходимость его количественного измерения. Именно использование формальных методов в социально-психологических науках (этнометрии) помогло сделать подобные исследования более на-

учными, а результаты сопоставимыми с другими странами. Как уже было сказано, существует много формальных методик, позволяющих изучить и измерить такие явления, как национальная культура или национальная ментальность. Одним из наиболее популярных методов, позволяющих определить экономическую ментальность и саму организационную культуру – это методика Г. Хофстеда, которого заслуженно называют отцом современной этнометрии.

Культура в его понимании – коллективное программирование сознания, которое отличает один народ или членов определенной группы от другого. При этом все культуры разные и не бывает культур плохих или хороших. Культура в целом всегда коллективна, она не наследуется, ей учатся. Культура страны – это не просто комбинация свойств «среднего гражданина» и это не форма личности. Это образцы поведения людей с общим запрограммированным сознанием. Причем эти образцы не обязательно принадлежат абсолютно всем людям. На деле они только статистически более часто обнаруживаются в данном обществе [7].

Им был разработан «Модуль исследования ценностей 1994» (VSM 94), который впоследствии имел небольшие изменения, нашедшие свои отражения в «Модуле исследования ценностей 2008» и «Модуле исследования ценностей 2013» (было добавлено шестое измерение), которые на данный момент являются наиболее популярными методами измерения ментальности и ценностей. В целом модуль Хофстеда считается наиболее эффективным инструментом изучения пяти фундаментальных ценностей, предложенных Хофстедом.

В модулях Хофстед статистически анализирует ответы на вопросы о ценностных ориентациях людей в разных странах вокруг одних и тех же проблем, но с разными «национальными» решениями в следующих областях [1, с. 70–103]:

1) неравенство, включая отношения с властью и непосредственными начальниками;

2) отношения между индивидом и группой;

3) концепция мужественности и женственности в поведении людей;

4) то, как люди справляются с неопределенностью, насколько готовы к нововведениям, как относятся к контролю агрессии и выражению эмоций;

5) восточное и западное представление о развитии семьи, общества, понимание концепции времени.

Первое измерение – это дистанция власти (PDI). По определению Г. Хофстеда, это «тот предел, до которого члены общества, владеющие меньшей властью, принимают, что власть распределена неравномерно» [8]. «Дистанция власти» – это одна из базовых ценностей, представление о мире, связанное с решением вопроса: почему не все люди равны.

Второе измерение – измерение индивидуализма (в противовес коллективизму). Индивидуализм характеризует ситуацию, когда ценность существования общества определяется возможностью создавать необходимые условия и возможности для удовлетворения потребностей и достижения целей определенной личности. Коллективизм, наоборот, означает изначальную заинтересованность людей в сплоченных группах, подчинение интересов отдельных людей интересам общества [8].

Третье измерение – это индекс маскулинности (MAS) (в противовес фемининности). Маскулинность (мужественность) – это ценность достижения, рациональности, прямых действий, зарабатывания денег, ответа на вызовы внешнего мира. Фемининность (женственность) проявляется в значимости жизненного пространства, чувств, честности и открытости в контакте [8].

Четвертое измерение – избегание неопределенности (UAI) (включает отношение к работе, отношение к конфликтам, отношение к разногласиям, отношение к риску, формализованность отношений). Этот показатель связан с решением вопроса о выборе жизненной стратегии. Чем выше этот показатель (высокое избегание неопределенности), тем больше население нуждается в четких правилах и отторгает нововведения. В странах с низким избеганием неопределенности преобладает стремление к нововведениям и проявлению инициативы, изменения рассматриваются как возможность обретения чего-то нового [8].

Пятое измерение – конфуцианский динамизм или долгосрочная/краткосрочная ориентация (LTO). Этот показатель также еще называется патернализмом. Этот показатель отражает долгосрочную ориентацию общества, в противоположность краткосрочной (тактической) ориентации. А также данный показатель определяет: существует ли потребность у более «слабых» представителей общества в защите и опеке со стороны государства [8].

В целом Хофстед и другие исследователи по данным пяти измерениям объединяют группы стран в два крупных блока, два «материка» [3, с. 21–43]:

Таблица 1 – Показатели Хофстеда по Республике Беларусь

Дистанция власти (PDI)	Индивидуализм (IND)	Маскулинность (MAS)	Избегание неопределенности (UAI)	Долгосрочная ориентация (LTO)
61,5	38,9	48,5	75,9	60,7

Источник: собственная разработка автора, на основе проведенного опроса

– развитые страны европейской цивилизации – для их хозяйственной культуры характерны сильный индивидуализм (ранги порядка 60–90), низкая дистанция власти (ранги порядка 20–40) и высокая готовность к риску (ранги избегания неопределенности порядка 30–60);

– страны восточного типа и развивающиеся страны (Япония, новые индустриальные страны Азии и Латинской Америки, некоторые слаборазвитые страны Европы) – регионы с доминированием слабого индивидуализма (ранги порядка 10–50), высокой дистанцией власти (ранги порядка 50–80) и избеганием неопределенности (ранги порядка 65–90).

Согласно методике анализа и подсчета результатов, используемой в VSM 94, по Республике Беларусь получились следующие данные (посредством проведения анкетного опроса). Результаты представлены в таблице 1.

Для белорусского народа характерен выше среднего уровень дистанции власти, низкий индивидуализм, высокий уровень избегания неопределенности, умеренная степень маскулинности, умеренный показатель конфуцианского динамизма.

Согласно этим данным, а также данным полученным по другим странам самим Хофстедом можно построить корреляционное поле по двум фундаментальным переменным Хофстеда – индивидуализму и дистанции власти (рис. 1) [7, с. 65].

По данным измерениям видно, что Республика Беларусь находится между Западом и Востоком, тяготея на данном этапе к Востоку. Если учитывать классическую группировку стран, приведенную выше, то Республика Беларусь ближе к странам корпоративно-романского типа экономической культуры.

Если провести кластерный анализ согласно измерениям Хофстеда по Республике Беларусь, а также используя данные ученых, которые проводили исследования по странам, которые не попали в поле исследования Хофстеда (оценки по России были рассчитаны А. И. Наумовым в 2006 г., оценки Хофстеда по Украине были представлены И. В. Агеевой в 1999 г, оценки по Казахстану как таковые не рассчитывались, поэтому за основу были взяты оценки исследования GLOBE, предварительно переведенные в шкалу Хофстеда), можно выделить группы стран, имеющие схожесть по типу экономической ментальности (табл. 2).

Кластерный анализ показывает, что Беларусь относится к странам с промежуточным менталитетом. Экономической ментальности Республике Беларусь соответствует государственно-корпоративный тип. Данная экономическая ментальность также объясняет и противоречия в проведении рыночных реформ. Реформы, начавшиеся сверху, наталкиваются на сопротивление снизу. Изначально была поставлена цель – построить рыночную экономику быстрыми темпами. Но, несмотря на то, что были введены все необходимые формальные институты по образцу других стран, их адаптация натолкнулась на «противодействие» экономической ментальности населения, что в итоге привело к непредвиденным последствиям и затянувшейся фазе переходного периода. Таким образом, основное противоречие в реализации стратегии рыночной экономической реформы в Республике Беларусь состоит в том, что изменение формальных институтов значительно опережает изменение неформальных.

В начальный период реформ в Республике Беларусь считалось, что институциональную структуру общества можно перестроить ускоренными методами, отобрав, т. е. заимствовав наиболее эффективные образцы. Но и через 25 лет отчетливо видны противоречивые результаты. Наряду с позитивными результатами проявились и непредвиденные последствия, социальные издержки реформ, отсутствие рывка в экономическом развитии. Поэтому появились разочарования и критика реформ, концепции, которые утверждали, что смена институциональной среды может быть обусловлена только сменой поколений.

Как показала практика, сложившиеся в эпоху СССР неформальные институты оказывают значительное влияние на применение новых формальных правил. Различие в неформальной институциональной среде бывших советских республик, несмотря на общность их предыдущего развития, показало, что нигде рыночные реформы, предложенные экономистами успешных западных стран, не привели к рывку в экономическом развитии, росту благосостояния населения

Рисунок 1 – Корреляция между рангами дистанция власти и индивидуализм в различных странах
Источник: собственная разработка

Таблица 2 – Группы стран согласно экономической ментальности

1. Страны с рыночным менталитетом	**Промежуточное положение между пунктами 1 и 2**	**2. Страны с рыночным социально-демократическим менталитетом**	**Промежуточное положение между пунктами 2 и 3**	**3. Страны с переходным менталитетом (промежуточное положение между Западом и Востоком)**	**Промежуточное положение между пунктами 3 и 4**	**4. Страны с нерыночным менталитетом**
США	Бельгия	Швеция	Франция	Уругвай	Венесуэла	Северная Африка
Швейцария	Израиль	Норвегия	Украина	Турция	Коста-Рика	Сингапур
Южная Африка		Нидерланды		Таиланд		Филиппины
Новая Зеландия		Финляндия		Тайвань		Малайзия
Италия		Дания		Испания		Ямайка
Ирландия		Эстония		Эль-Сальвадор		Индонезия
Великобритания				Португалия		Индия
Германия				Перу		Гонконг
Канада				Пакистан		Эквадор
Австрия				Мексика		Восточная Африка
Австралия				Иран		Казахстан
Люксембург				Гватемала		Бангладеш
Чехия				Греция		Китай
Венгрия				Колумбия		Вьетнам
				Чили		
				Бразилия		
				Аргентина		
				Арабские страны		
				Беларусь		
				Россия		
				Болгария		
				Мальта		
				Панама		
				Польша		
				Румыния		
				Суринам		
				Марокко		
				Хорватия		
				Сербия		
				Словения		
				Южная Корея		
				Япония		

Источник: собственная разработка

и, самое главное – реформы не были восприняты большинством населения положительно. Более того, некоторые страны, особенно азиатского региона, показали наихудшие результаты в сменившейся институциональной среде. В первую очередь это связано с различием культур в новых странах: невозможно переделать институциональные структуры стран восточной культуры, чтобы они стали похожи на западные. Лучше результаты оказались у стран, которые имели больше схожих черт с западными (Республика Беларусь, Российская Федерация и, особенно – постсоветские республики Прибалтики).

Институциональные изменения требуют определенного времени. Тем не менее, введение новых формальных правил, которые должны были реформировать экономический уклад, натолкнулось на подводные камни неформальных институтов, сложившихся в каждой стране.

Анализ преобразований на постсоветском пространстве свидетельствует о том, что трудности позитивных институциональных изменений во многом порождены убежденностью реформаторов в том, что можно написать и принять хорошие законы, и жизнь будет спонтанно меняться к лучшему в соответствии с их предначертаниями. Между тем успехи и неудачи наших реформ подтверждают, что необходимые институциональные изменения требуют систематических усилий и затрат в течение длительных периодов на основе продуманных и гибко корректируемых по обстановке программ. В противном случае реформы затягиваются или сопровождаются высокими издержками и потерями. Впоследствии эти результаты трактуются в качестве доказательства того, что реформы провалились и что Республике Беларусь предначертан «особый путь», поэтому западные новации излишни.

Реформы, как и формальные правила, в конечном итоге, реализуются в изменении поведения субъектов, но их влияние зависит от того, насколько они соответствуют неформальным нормам поведения. Данные нормы опираются на социальный капитал, доверие, репутацию участников, на уверенность в том, что другие знают эти правила и готовы их соблюдать. Как правило, эти установки привязаны к конкретным сегментам рынка.

В Республике Беларусь неформальные правила более значимы, чем на Западе. Проходит много времени, пока новые введенные формальные институты не «приживутся». Также можно сделать вывод, что неформальные нормы опираются на культурные традиции и ценности, утвердившиеся в данном обществе. Более того: иногда вводимые формальные правила входят в конфликт с неформальными, которые уже существовали продолжительное время у определенной группы людей, профессий.

Сам менталитет белорусов, несмотря на то, что за 25 лет построения рыночных отношений все же произошел качественный сдвиг в сторону западного, пока кардинально не изменился. Белорусский народ все еще находится в ловушке своего исторического пути.

Литература

1. Большаков, И. А. Политическая культура, неформальные институты и стабильность системы / И. А. Большаков // Власть. – 2011. – № 2. – С. 70–73.

2. Деформ, С. Ю. Трансплантация институтов как форма становления социальной рыночной экономики / С. Ю. Деформ // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 31–1. – 2007. – С. 167–171.

3. Латова, Н. В., Латов, Ю. В. Российская экономическая ментальность на мировом фоне / Н. В. Латова, Ю. В. Латов // Общественные науки и современность. – 2001. – № 4. – С. 21–43.

4. Малый, И. Й. Институциональные деформации в трансплантационной экономике / И. Й. Малый // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 31-1. – 2007. – С. 32–37.

5. Олейник, А. Н. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход / А. Н. Олейник // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 1. – С. 18–28.

6. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А. Н. Олейника. – Москва: ИНФРА-М, 2005. – С. 702.

7. Сидорова, А.М., Лемещенко, П.С. Неформальные институты и рыночная реформа в Беларуси: эволюция, противоречия, стратегия: научное издание / А. М. Сидорова, П. С. Лемещенко. – Минск: Мисанта, 2013. – 113 с.

8. Hofstede, G. Cultures And Organization – Software of the Mind [Electronic resource]. – Mode of access: https://westwood.wikispaces.com/file/view/Hofstede.pdf. – Date of access: 30.11.2012.

Материал поступил в редакцию 08.05.2015.

Проблема становления интеллектуального ресурса в контексте теорий человеческого и интеллектуального капиталов

Стрельченя Евгений Игоревич,
аспирант кафедры инновационного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются основные концепции интеллектуального ресурса в контексте теорий человеческого и интеллектуального капитала. Показано, что в рамках классических теорией невозможно учесть возрастающую роль интеллектуального труда. Использование данной категории актуально для исследования современной экономики Беларуси в контексте перехода к инновационному пути развития.

In article the main concepts of an intellectual resource in the context of theories of the human and intellectual capital are considered. It is shown that within classical the theory it is impossible to consider the increasing role of intellectual work. Use of this category is actual for research of modern economy of Belarus in the context of transition to an innovative way of development.

В современной экономике вопросы использования интеллектуальных ресурсов становятся наиболее актуальными: в условиях ограниченных ресурсов, высокой конкуренции и развития человеческих потребностей экономическая эффективность невозможна без взаимодействия с наукой. Человек с его интеллектом является основой производства – акцент в изучении с классических факторов производства сместился на интеллектуальный. Для современной Беларуси, значительно ограниченной в природных и человеческих ресурсах, использование интеллектуального ресурса и его изучение является наиболее приоритетным источником обеспечения устойчивого экономического развития: он повышает эффективность классических ресурсов, является основой общественно-политического, социально-экономического развития любой страны. Трансформация в инновационную экономику невозможна без использования интеллектуального ресурса: экспорт наукоемких услуг, расходы на НИОКР, зарегистрированные патенты – все это может характеризовать данный процесс. Ниже представлены отдельные показатели – Табло Инновационного Союза (IUS-2014) (табл. 1):

Как видно из данной таблицы, Беларусь отстает от высокоразвитых стран по экспорту наукоемких услуг, количеству зарегистрированных патентов на 1 млн городского населения и выпуску аспирантов и докторантов. Дальнейшее увеличение коммерческих расходов на НИОКР, повышение эффективности используемого интеллектуального ресурса невозможно без исследования теоретических и практических вопросов по данной проблеме. В экономической науке нет единой концепции интеллектуального ресурса – это связано как со спецификой, так и с наличием близких понятий человеческого и интеллектуального капиталов. Некоторые исследователи считают их тождественными понятиями, некоторые находят определенные различия. Ввиду таких расхождений уточнение сущности интеллектуального ресурса представляет практический и теоретический интерес.

Изначально в экономической литературе появилось понятие человеческого капитала: вопросы роста эффективности труда на протяжении долгого времени занимали важное место в экономических исследованиях. У. Петти в работе «Политическая арифметика» дал оценку национальному богатству, включив туда стоимость самого населения: это была попытка учесть знания и навыки. Он также выделял занятия, которые «повышают квалификацию людей и располагают

Таблица 1 – Отдельные показатели IUS-2014

	Выпуск аспирантов и докторантов (МСКО6) на тыс. чел. в возрасте 24–34 лет	Коммерческие расходы на НИОКР в ВВП, %	Доля наукоемких услуг в экспорте услуг, %	Количество патентов на 1 млн городского населения
Беларусь	0,8	0,32	28,46	206
Германия	2,8	1,95	55,6	787
Испания	1,2	0,68	21,6	82
Норвегия	2,0	0,87	49,4	275
Франция	1,6	1,45	33,7	279
Швеция	2,9	2,31	39,8	279

Источник: составлено по [8, с.130–145]

их к тому или иному виду деятельности, которая сама по себе имеет огромное значение» [10, с. 82]. В своем «Исследовании о природе и причинах богатства народов» А. Смит рассматривал качества работника как фактор экономического прогресса. Он обосновывал это тем, что «увеличение производительности полезного труда зависит, прежде всего, от повышения ловкости и умения рабочего, а затем от улучшения машин и инструментов, с помощью которых он работал». В состав основного капитала он включал также «приобретенные и полезные способности всех жителей и членов общества»; «приобретение таких способностей, считая также содержание их обладателя в течение его воспитания, обучения или ученичества, всегда требует действительных издержек, которые представляют собой основной капитал, как бы реализующийся в его личности» [11].

В современном виде концепция человеческого капитала сформирована американскими экономистами Т. Шульцем и Г. Беккером. Т. Шульц одним из первых стал рассматривать образование в качестве ключевого фактора экономического роста. Улучшение качества рабочей силы он считал результатом целенаправленных инвестиций, таким же, как и технологический прогресс, достигаемый в результате вложения средств в совершенствование и повышение эффективности производства. В качестве инвестиций в человеческий капитал выступали ассигнования в сферу образования, здравоохранения и науки. Шульц рассчитал совокупный человеческий капитал США, основываясь на данных по числу человеко-лет образования, накопленных населением и стоимость года обучения. В основе подхода Беккера к исследованию человеческого капитала лежат предпосылки о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений. Человеческий капитал, так же как и физический, характеризуется длительностью использования, наличием амортизации, требует значительных затрат по содержанию и модернизации. Главным отличием является неотделимость человеческого капитала от личности своего носителя. Основой формирования человеческого капитала являются базовые способности, развитие которых происходит путем целенаправленных инвестиций. Отдача от капитала зависит от качества инвестиций, их продолжительности, последовательности. Индивидуальный доход зависит от качества человеческого капитала: повышение качества человеческого капитала приводит к увеличению индивидуального дохода. Кроме изучения человеческого капитала на индивидуальном уровне, ученым делаются попытки перейти к изучению капитала общества: инвестиции в человеческий капитал рассматриваются как фактор экономического роста национальной экономики.

Современные исследователи в составе человеческого капитала индивида выделают интеллектуальный капитал, капитал здоровья, культурно-нравственный и организационно-предпринимательский капиталы [14; 15, с. 41–55]. Капитал здоровья является неотделимой частью человеческого капитала: высокая продолжительность жизни стимулирует инвестиции в человека на протяжении всей трудовой деятельности; работоспособность человека напрямую зависит от его здоровья; в масштабе общества низкая продолжительность жизни приводит к невосполнимым потерям ВВП. В социологических науках культурно-нравственный капитал включает в себя показатели, характеризующие морально-нравственную, интеллектуальную, символическую, социальную, образовательную культуры. При этом наибольший интерес вызывает проявление его морально-нравственных свойств, возникающих в процессе трудовой деятельности, что

Таблица 2 — Сущность понятия «интеллектуальный капитал» в работах зарубежных исследователей

Автор	Сущность понятия «интеллектуальный капитал»
Л. Эдвинссон	Интеллектуальный капитал – это способность к созданию будущих доходов; определяется как сумма скрытых активов, не отраженных в балансе фирмы.
К. Свейби	Компетенцию сотрудников (мысленные знания, способности, опыт, образование), внутреннюю структуру компании (патенты, авторские права, базы данных) и внешнюю структуры (имидж, торговые марки, связи с поставщиками и клиентами).
Д. Андриссен	Ценные ресурсы и приобретения, навыки и неформализованные знания, первичные процессы и процессы управления, технология и формализованные знания, а также общие моральные ценности и нормы.
Э. Брукинг	Термин для обозначения нематериальных активов.
К. Тейлор	Знания, накопленные при разработке продуктов, оказании услуг; организационная структура и интеллектуальная собственность.
Н. Бонтис	Фактор, который вносит вклад в формирование стоимости фирмы, наряду с финансовыми и материальными активами.

позволяет нам говорить непосредственно о капитале. Организационно-предпринимательский капитал предполагает наличие умений создавать, организовывать, вести бизнес.

Параллельно с теорией человеческого капитала исследовалось понятие интеллектуального капитала. Впервые этот термин появился в работе Дж. Гилбрейта, на 20 лет позже работ Т. Шульца. Исследования интеллектуального капитала проводились преимущественно в двух направлениях: изучался интеллектуальный капитал организации и интеллектуальный капитал общества (страны, региона). В рамках первого направления стоит отметить работы Д. Дж. Тиса, Э. Брукинг, Б. Марра, Л. Эдвинссона и М. Мэлоуна. Второе направление разработано гораздо меньше и в некоторой степени заимствовало методологию первого. Здесь следует выделить работы Д. Г. Андриессена и К. Д. Стам, Й. Малхорты, А. Бонфура, Х. М. Виедма-Марти, Н. Бонтиса (табл. 2).

Основой для работ Эдвинссона, Мэлоун, Брукинг, Мотта послужило исследование К. Свейби, в котором он предложил структуру интеллектуального капитала фирмы, обозначив его как совокупность нематериальных активов: внутренняя и внешние структуры фирмы, индивидуальные компетенции сотрудников. Э. Брукинг выделяет четыре составляющих интеллектуального капитала организации:

- рыночные активы (система сбыта продукции, лояльность покупателей, контракты и соглашения, лицензии, франшиза и т.д.);
- интеллектуальная собственность (инновации, торговые секреты, патенты, авторские права);
- человеческий капитал (совокупность знаний сотрудников, их умений, способностей);
- инфраструктура (корпоративная культура и этика, методы управления, коммуникации).

Для каждой составляющей интеллектуального капитала Э. Брукинг были предложены собственные методы оценки. В концепции Д. Эдвинссона и М. Мэллоуна в интеллектуальном капитале выделяются две составляющие: человеческий и структурный капиталы. В человеческий капитал организации включаются знания, опыт, навыки, способности к нововведениям, мотивация, культура производства ее сотрудников. В клиентский капитал включают связи с потребителями и поставщиками, портфель договоров, лояльность покупателей и т. д. Организационный капитал включает систему управления, оптимизированные производственные процессы, организационные формы и структуры. Эти концепции лежат в основе изучения второго направления – интеллектуального капитала общества – сложного и многофакторного понятия. В концепции оценки интеллектуального капитала стран ЕС Андриессена и Стама используются показатели, характеризующие страну по трем направлениям: обладание интеллектуальными активами, качество инвестиций в интеллектуальный капитал, оценка эффектов от использования интеллектуального капитала. В работах Виедма-Марти предложена методика расчета индекса интеллектуального капитала города [4, с. 17–80].

Современные исследователи в области теории интеллектуального капитала выделяют в нем на уровне личности профессиональные знания и объекты интеллектуальной собственности [4, с. 17–45; 14; 15].

Профессиональные знания включают в себя:

- образование;
- опыт интеллектуальной деятельности;

- квалификация;
- область, сфера, раздел, сегменты и элементы профессиональных знаний;
- инновационная активность.

К интеллектуальной собственности специалиста относятся:

- патенты;
- авторские права;
- программное обеспечение;
- права на дизайн;
- производственные секреты;
- товарные знаки и знаки обслуживания;
- инновации.

На уровне организации концепция интеллектуального капитала Эдвинссона была дополнена клиентским капиталом. Таким образом, в составе интеллектуального капитала организации выделяют:

- организационный капитал;
- клиентский капитал;
- человеческий капитал.

Структурный капитал организации включает в себя инфраструктурные активы и интеллектуальные активы. В составе инфраструктурных активов выделают:

- производственные и бизнес процессы;
- организационную структуру;
- систему управления;
- информационные системы;
- базы данных, техническое и программное обеспечение.

В составе интеллектуальных активов выделяют:

- объекты авторского и смежного права;
- объекты патентного права;
- собственные инновации.

В структуре клиентского капитала выделяют:

- средства индивидуализации продукции;
- элементы сбытовой политики;
- систему коммуникации;
- сервисную политику;
- лояльность потребителей и поставщиков;
- портфель контрактов, лицензионные соглашения и т. д.

В составе человеческого капитала выделяют:

- интеллектуальные и творческие способности;
- моральные ценности;
- культуру труда;
- опыт и квалификацию.

На уровне страны (региона) инфраструктурные активы будут характеризоваться инвестициями в НИОКР, качеством взаимодействия бизнеса, науки и государства, эффективностью законодательной базы и общественного контроля, условиями развития инновационных бизнес-проектов, степенью государственного участия, контроля и т. д. Клиентский капитал на уровне страны (региона) включает в себя инвестиционную привлекательность, зависит от международной торговли, имиджа страны за ее пределами, сотрудничества в сфере науки [4].

В отсутствие четких границ и единой концепции человеческого и интеллектуальных капиталов достаточно проблематично установить сущность интеллектуальных ресурсов. Рассмотрим современные определения интеллектуального ресурса. В. Л. Иноземцев утверждает, что это «своего рода “коллективный мозг”, аккумулирующий научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и организационную структуру, информационные сети и имидж фирмы» [3, с. 374]. И. М. Чамара определяет интеллектуальные ресурсы как «диалектическое единство носителей интеллекта, высокообразованных личностей в совокупности их профессиональных, квалификационных, личных, коммуникативных качеств и результатов их интеллектуальной деятельности, которые могут иметь вещественную и невещественную формы и находить проявление в изобретениях, ноу-хау, информационно-коммуникационных технологиях и т.д» [13]. М. К. Ахтямов, Н. А. Кузнецова, Л. В. Саакова определяют интеллектуальные ресурсы компании как «совокупные мыслительные способности всех ее сотрудников, которые они используют для выработки наиболее адекватных складывающимся рыночным условиям решений, позволяющих компании сохранять устойчивое развитие» [1, с. 2]. Похожая трактовка интеллектуальных ресурсов принадлежит О. Н. Мельникову, который рассматривает интеллект как мыслительную деятельность мозга, а все накопленные в результате этой деятельности знания, навыки и опыт – как интеллектуальный капитал человека, который по аналогии с понятиями традиционной экономики можно соотнести с основным капиталом [7]. С. В. Никифорова и А. Н. Мамров под интеллектуальными ресурсами понимают «коллективную способность членов организации к творческому мышлению и разработке эффективных решений (технических, управленческих, финансовых и т.п.)» [9]. У А. И. Татаркина в качестве интеллектуального ресурса выступает «система отношений по поводу производства новых или обогащенных (обновленных) знаний и интеллектуальных способностей индивидуумов, коллективов и общества в целом обеспечивать

устойчиво расширенное и сбалансированное воспроизводство национального богатства на интенсивной основе в интересах повышения качества жизни всего населения и сохранения целостности Российской Федерации». Классификация интеллектуального ресурса по субъектам включает уровень общества, регионов, ведомств, предприятий, работников (знания, опыт, способности). Рассматривается подход, предлагающий включить интеллектуальный ресурс в состав факторов воспроизводственного процесса наряду с землей, капиталом, трудом, информацией [12].

С. М. Климов в составе интеллектуальных ресурсов выделяет три уровня: интеллектуальный капитал сотрудников, организационное знание и кодифицированное знание [5]. Состав качественных составляющих интеллектуальных ресурсов в работах С. С. Кудрявцевой включает образование, знания, опыт, творческие способности, мышление, систему видения, культурно-нравственное воспитание. Она акцентирует внимание на соответствующих институциональных и социально-экономических условиях, при которых интеллектуальные ресурсы, выступающие в форме «духовно-творческих, созидательских сил личности», могут трансформироваться в интеллектуальный капитал. Е. В. Максимкин отождествляет интеллектуальный ресурс с интеллектуальным капиталом и выделяет в составе квалификационно-интеллектуальный, управленческо-организационный, защитный, рыночный, информационный компоненты и интеллектуальную собственность. Интеллектуальный ресурс выступает в роли «инновационно-инвестиционного фактора, выполняющего инновационную преобразующую роль по отношению ко всей системе исходных ресурсов». Е. Э. Головчанская под интеллектуальным ресурсом понимает «совокупность форм психической деятельности, складывающуюся с целью развития интеллектуальной активности индивида (коллектива, общества), в процессе его интеллектуальной деятельности, направленной на воспроизводство новейших знаний, для обеспечения устойчивого экономического роста в интересах повышения качества жизни всего населения». Структура интеллектуального ресурса включает физический ресурс, ментальный ресурс, эмоциональный ресурс, социальный ресурс, духовный ресурс, глубинный ресурс. Трансформация интеллектуального ресурса в капитал возможно в процессе трудовой деятельности человека, когда его уникальные свойства становятся фактором производства, а результаты его труда выражаются в патентах, изобретениях, ноу-хау, имеющих денежную оценку [1, с. 402].

Появление экономической категории «интеллектуальный ресурс» обусловлено следующим:

- современные концепции человеческого капитала не в состоянии адекватно учесть возросшую роль интеллектуального труда и его результатов;
- современные концепции интеллектуального капитала акцентируют внимание на полученных результатах интеллектуального труда (патенты, ноу-хау) и оценке других составляющих нематериального капитала организации (клиентский капитал, организационный), но недостаточно оценивают располагаемые интеллектуальные способности сотрудников, методы их оценки и развития;
- усиление роли бизнеса в финансировании фундаментальных исследований делает необходимым дополнительное изучение условий трансформации интеллектуального труда в капитал;
- изучение факторов расширенного воспроизводства позволяет сделать вывод о возросшем влиянии интеллекта в качестве фактора.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- появление категории «интеллектуальный ресурс» обусловлено неспособностью теорий человеческого и интеллектуального капиталов отразить возросшую роль интеллектуальных способностей человека как ресурса, результатов их труда, механизмы трансформации этих способностей в капитал;
- развитие концепции интеллектуального ресурса как фактора общественного воспроизводства позволяет обосновывать включение интеллектуального ресурса в модели экономического роста как аддитивную составляющую классических факторов или как самостоятельный фактор;
- для современной Беларуси интеллектуальный ресурс является необходимым фактором развития инновационной экономики: развитие науки и внедрение инновационных технологий невозможно без использования интеллектуального ресурса промышленных предприятий и научно-исследовательских организаций в масштабе страны.

Литература

1. Ахтямов, М. К., Кузнецова, Н. А., Саакова, Л. В. Обоснование критерия эффективности использования интеллектуальных ресурсов / М. К. Ахтямов, Н. А. Кузнецова, Л. В. Саакова // «Креативная экономика». – 2011. – № 5 (53). – С. 17–25.

2. Головчанская, Е. Э. Интеллектуальный ресурс в системе общественного воспроизводства: сущность, роль, структура / Е. Э. Головчанская // Издание ВАК РФ. Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5 – 2. – С. 400–404.

3. Иноземцев, В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia – Наука, 1998. – 640 с.

4. Интеллектуальный капитал и инновационное развитие региона: монография / И. Б. Тесленко [и др.] ; Владим. Гос. ун-т им. А. Г. И Н. Г. Столетовых; Финансовый ун-т при Правительстве РФ. – Владимир: ВлГУ, 2014. – 192 с.

5. Климов, С. М. Формирование, использование и стратегическое управление интеллектуальными ресурсами общества в условиях рыночной трансформации российской экономики: Автореф. дисс. на соиск. степени д-ра экон. наук. – СПб., 2001.

6. Леонтьев, Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Б. Леонтьев – М.: «Акционер», 2002. – 101 с.

7. Мельников, О. Н. Экономика и управление предпринимательской деятельностью как функции затрат творческой энергии субъектов рынка / О. Н. Мельников. – М.: МЕЛАП, 2000. –170 с.

8. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2015 / Под ред. И. С. Кангро и др. Минск: Нац. стат. ком-т, 2015. – 145 с.

9. Конкурентные преимущества предприятия на международном рынке : учеб. пособие / С. В. Никифорова, А. Н. Мамров ; С.-Петерб. гос. ун-т эк-ки и финансов, каф. маркетинга. – СПб. : СПбГУЭФ, 2004. – 173 с.

10. Петти, У. Экономические и статистические работы / У. Петти., М.: «Книга по требованию», 2012 – 324 с.

11. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.

12. Татаркин, А. И. Интеллектуальный ресурс общества: сущность, классификация и роль в социально-экономическом развитии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=765. – Дата доступа: 07.08.2015.

13. Татаркин, А. И. Интеллектуальный ресурс общества: сущность, классификация и роль в социально-экономическом развитии. Бизнес, менеджмент и право / А. И. Татаркин // научно-практический экономико-правовой журнал.

14. Чамара, И. М. Интеллектуальные ресурсы в мирохозяйственном развитии: Дисс. на соиск. науч. ст. к.э.н. / Киевский нац. эк. ун-т. – Киев, 2007. – 160 с.

15. Человеческий капитал как условие формирования инновационной экономики региона: монография. Самара: САГМУ, 2012. – 170 с.

16. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / Смирнов, В.Т., Сошников, И.В., Романчин, В.И., Скоблякова, И.В.; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение-1, Орел: ОрелГТУ, 2005. – 513 с.

Материал поступил в редакцию 01.09.2015.

Электронный бизнес как составная часть новой экономики

Анажар Махмуд Али,
аспирант кафедры международного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В научной статье рассматривается роль электронного бизнеса в формировании «новой экономики» и совершенствовании экосистемы современного бизнеса. Обоснован вывод о том, что электронный бизнес, осуществляемый на основе развитой информационно-коммуникативной инфраструктуры и инструментов экономического анализа, является необходимым условием модернизации и инновационного развития экономики.

Examines the role of e-business in the formation of «new economy» and improve the ecosystem of modern business. It was shown that e-business is based upon the development of information and communication infrastructure and tools of economic analysis and is a prerequisite for modernization and innovative development of the economy.

Введение

Электронная торговля и электронный бизнес в целом являются комплексной инновацией и одной из составных частей современной экономики. Динамика рынка электронной торговли продолжает демонстрировать рост более 20 % в год. Согласно информации UNCTAD в 2015 году совокупный объем рынка электронной торговли в сегменте B2B превысит 15 трлн долл. США [1]. Они не только предлагают новые инструменты и технологии производства и сбыта продукции и услуг реального сектора экономики, но и формируют новую среду общественной деятельности, существенно и стремительно изменяющую характер мировой экономики. Глобальная система электронной торговли, созданная благодаря конвергенции информационных и коммуникационных технологий, обеспечивает новые возможности как для крупнейших транснациональных компаний, так и для представителей малого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей, которые расширяют и рационализируют свою работу за счет сокращения издержек и выхода на новые рынки.

По сути, в электронной торговле наблюдается рождение новой подотрасли (в информационном кластере), которая стремительно формируется не только компьютерным сектором и системами связи, но и провайдерами, оказывающими множество Интернет-услуг, и компаниями, обеспечивающими веб-хостинг (техническую поддержку собственного е-бизнеса фирм), и многочисленными сервисными службами. Ими не только предоставляются разнообразные технологии и услуги (например, управление сетью, системы оплаты через Интернет), но и гарантируются безопасность и надежность электронной торговли.

На рост последней все больше влияет не только совершенствование ее сервисов и технологических возможностей, но и увеличение количества пользователей мобильных устройств (смартфонов и планшетов). К примеру, на iPhone в 2013 г. приходилось 5,4 % мобильного трафика (в 2012 г. – 2,45 %). Одновременно электронная торговля и смежные с ней сферы деятельности собирают значительные инвестиции во многих странах мира и существенно стимулируют рост количества новых высокотехнологичных рабочих мест.

Основная часть

Развитие е-коммерции определяется востребованностью ее услуг, совершенствованием информационных технологий и телекоммуникаций, а также социальной, культурной, коммерческой, правительственной и правовой поддержкой. В большинстве промышленно развитых стран (США, Канаде, Японии, Великобритании, Новой Зеландии, Финляндии) инфраструктура электронной торговли и подготовка кадров широко развернута и быстро модернизируется, что-

бы можно было эффективно вести бизнес как на внутренних, так и на региональных и мировом рынках, а также ускоренно формировать экономику и культуру информационного общества. В ряде стран, в том числе в Беларуси, построение последнего также является государственным приоритетом. При этом информационно-коммуникационным технологиям отводится роль необходимого инструмента социально-экономического прогресса как одного из ключевых факторов инновационного роста экономики. Приняты Стратегия развития информационного общества Республики Беларусь до 2015 г. и Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий Республики Беларусь на 2011–2015 гг., предусматривающие совершенствование в том числе и услуг электронной торговли [1]. Таким образом, об электронной торговле необходимо судить как о стратегической инновации, важной в части развития деловой среды и повышения конкурентоспособности предприятий.

В связи с развитием электронного бизнеса и внедрением технологий электронной торговли в практику предприятий и банков произошли изменения в характере проведения коммерческих и финансовых транзакций, а также в разработке и внедрении деловых стратегий и в собственно технологиях торгово-экономических отношений. Все эти новые явления в международной торговле говорят об актуальности теоретического исследования такой сложной, многоплановой и недостаточно исследованной области, как выявление роли электронного бизнеса и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в развитии международных торгово-экономических отношений. Особую актуальность эти исследования имеют для восстановления и дальнейшего развития экономики современной Ливии.

Обозначенные государственные приоритеты соответствуют мировым тенденциям формирования на основе инфраструктуры ИКТ современной «экономики знаний» или «новой экономики», так как посредством услуг электронной торговли и электронного бизнеса в целом традиционные центры обработки и распространения информации превращаются в «центры электронного бизнеса» и предоставления бизнес-услуг с высокой долей добавленной стоимости.

Аналогично в период Интернет-бума в конце XX века ИТ-компании привлекли значительное количество инвестиций, затем произошел резкий спад. В результате только в США из 4000 крупных электронных площадок в 2001 году в «живых» остались только 400.

Эти изменения вызваны, в первую очередь, не сокращением потребительского спроса, а уменьшением расходов корпораций на информационные технологии, так как в предыдущий период эта сфера была наполнена большим объёмом инвестиций вследствие использования некорректных критериев стоимости акций ИТ-компаний на фондовом рынке. Главное в том, что традиционные компании в информационно-организационном плане ориентированы на восприятие только сильных (как правило, ценовых) сигналов от внешней среды: снижение издержек, смена продуктовой стратегии или фокусирование на определенном сегменте рынка.

Информационные технологии содействуют перестройке бизнес-процессов на микро- и макроуровне и приводят к появлению новых видов бизнеса.

Факторы развития сетевой экономики можно разделить на экономические и технологические. К числу экономических относятся следующие [2]:

1. Появление и развитие новых возможностей и новых форм для удовлетворения спроса потребителей.

2. Увеличение числа субъектов традиционной экономики, использующих сетевые технологии, и расширение масштабов их деятельности.

3. Воздействие сетевой идеологии на реорганизацию форм совместной деятельности людей при модернизации действующих или создании новых организаций.

4. Воздействие сетевой идеологии на различные виды экономической инфраструктуры.

5. Повышение конкурентоспособности за счет «сетевого эффекта».

6. Совершенствование управления за счет более развитых коммуникаций.

7. Снижение транзакционных издержек.

Технологические факторы связаны с совершенствованием и распространением сетевых информационных технологий: рост числа и мощности компьютеров, развитие Интернет, рост числа пользователей компьютерных сетей.

По данным Forrester Research [3] количество компьютеров в мире достигло одного миллиарда в 2008 году и составит более двух миллиардов – к 2015 году. При этом, если для достижения первого миллиарда ПК в мире потребовалось 27 лет, то порог в 2 миллиарда будет преодолен всего за пять лет – благодаря новым технологиям, снижению цен и росту спроса среди молодых пользователей. Из двух миллиардов ПК в 2015 году

Таблица 1 – Сравнительная характеристика компаний – традиционной и новой экономики

Компании традиционной экономики	**Компании новой экономики**
Акцент на масштабы предприятия	Акцент на скорости обмена информацией и сбыта продукции
Основа – материальные активы	Основа – знание и информация
Сложность вхождения на рынок	Простота вхождения на рынок
Низкая допустимость риска	Высокая допустимость риска
Необходимость торговых посредников	Самообслуживание клиентов, прямые отношения производителя и потребителя товаров и услуг
Массовые производство и сбыт	Персонализация сбыта продукции
Приоритет сделок	Приоритет взаимоотношений
Освоение отдельных региональных сегментов рынка	Отсутствие региональных границ. Единый рынок
Концентрация управляющего потенциала	Отсутствие ограничений в размещении управленческих подразделений
Стратегические поддержки торговой марки	Торговая марка – основной стратегический актив

Источник: [4]

775 миллионов будут находиться в России, Китае, Индии и Бразилии.

Умение разделить бизнес на информационную и физическую составляющие и отладить с помощью информационных сетей горизонтальные с вертикальными (иерархическими) связи между взаимодействующими экономическими объектами наряду – основные источники эффективности компаний новой (сетевой) экономики.

Считается, что основная обслуживающая инфраструктура любого производственного процесса на любом иерархическом уровне экономических систем будет перенесена в сферу информационных технологий. Это вносит существенные изменения в контекст самого бизнеса.

Все социально-экономические процессы в традиционной экономике реализуются в трех унифицированных средах: производственной, инфраструктурной, потребительской.

В современных условиях важна 4-я составляющая – это информационно-коммуникационная, влияние которой и обуславливает появление компаний новой экономики.

Перечень наиболее значимых характеристик традиционных и новых компаний приведен в табл. 1.

Повышение конкурентоспособности предприятия за счет «сетевого эффекта». Большинство исследований традиционно рассматривает два механизма управления субъектами экономической деятельности:

– рыночный, при котором основной целью субъекта является извлечение прибыли, а внешней средой является рыночная стихия;

– командный, при котором основной целью субъекта является выполнение заданий вышестоящего звена, а внешней средой – строгая вертикальная структура.

При рыночной форме управления субъекты экономической деятельности вступают в отношения «продавец–покупатель» и «производитель–конкурент».

При командной форме управления – в отношения «руководитель– подчиненный». В реальной практике хозяйственной деятельности предприятий используются комбинации обеих форм управления. Предприятия вступают и в форму отношений «партнер-партнер». Это происходит при создании всевозможного рода ассоциаций, конфедераций и т. п., а также при заключении договоров о сотрудничестве для выполнения проектов, которые предприятие не может или не хочет выполнять самостоятельно в силу ограниченности ресурсов или желания разделить риски.

Поскольку отношения типа «партнер-партнер» предполагают бесконфликтность и дружественность участников, то именно такая форма отношений представляется наиболее характерной для сетевой экономики и является основой сетевой формы управления. В условиях командно-административной экономики информационной системой верхнего уровня является вышестоящая организация. В условиях рынка эти функции выполняют ценовые сигналы.

По этой причине информационная среда экономической деятельности хозяйствующих субъектов в современных условиях формируется под влиянием двух противоположных тенденций:

– стремления экономических агентов к интеграции с целью объединения усилий в конкурентной борьбе, расширения доступа к информаци-

онным ресурсам и улучшения информационного взаимодействия;

– стремления к созданию информационных барьеров с целью обеспечения коммерческой безопасности и конкурентных преимуществ.

С середины 1990-х годов на эти процессы самым существенным образом начали влиять достижения в области информационных технологий, в частности массовое распространение Интернет-технологий.

Их воздействие на мировой и национальные рынки заключается, прежде всего, в следующем [5]:

– во-первых, при управлении предприятием приходится учитывать ограниченную длительность информационных преимуществ в конкурентной борьбе;

– во-вторых, рынок потребителей приобрел не только новый инструмент получения объективной и разносторонней информации, но и новую среду совершения торговых сделок, масштабы которой экспоненциально растут.

Подчеркнем еще раз, что как в рыночной, так и в сетевой экономике при ведении конкретной хозяйственной деятельности присутствуют все три формы управления: рыночная, командная и сетевая; но их соотношение различно и зависит от конкретных целей предприятия.

В бизнесах, где информация играет существенную роль, прежде всего в торговле, результатом использования информационных технологий становится «вымывание» традиционных посредников и замена их информационными посредниками. Причем это происходит как при покупке, так и при сбыте продукции.

К примеру, в США малые предприятия, использующие Интернет, растут на 40–50 % быстрее, чем те, которые Интернет в своей деятельности не используют. Это, в свою очередь, подтолкнуло развитие малых предприятий [6].

С переносом традиционного бизнеса в «электронную» среду компании получают возможность использовать так называемый «сетевой эффект», который заключается в их доступе к громадному числу (находящихся в on-line) потенциальных поставщиков и заказчиков.

В этом случае компании могут создавать трехстороннее «информационное партнерство» со своими поставщиками и заказчиками. При налаживании прямых и оперативных контактов через Интернет эти связи могут превращаться в сотрудничество, направленное на коллективный поиск путей повышения эффективности по всей цепочке от спроса до потребления, а также совместного использования полученных выгод.

В этих условиях целью большой компании должно стать ее превращение в своеобразный коммутатор электронного бизнеса (E-business), который дает мелким фирмам стимул для использования Интернет-технологий, а также создает им среду для более дешевого мониторинга спроса и предложения, организации закупочных альянсов [7].

Важнейшими характеристиками экономических связей, возникающих между субъектами экономики в процессе организации хозяйственной деятельности предприятия, являются дополнительность и совместимость, которые максимально полно реализуются в условиях сетевой экономики.

Кроме того, долгосрочные отношения с покупателями и поставщиками являются решающим фактором конкурентоспособности. Элементы конкурентоспособности реализуются через долгосрочные маркетинговые сети и маркетинг отношений, а также при косвенном участии потребителей (при продукции массового спроса) в формировании производственных программ. Поэтому инновационные компании допускают своих поставщиков и заказчиков к внутренним процессам своей работы посредством Интернет, а также получают аналогичное понимание бизнес процессов своих партнеров.

Все это создает принципиально новые стандарты открытости и прозрачности компаний и повышает эффективность действий компании как при покупке ресурсов, так и при сбыте продукции.

Одна из самых массовых операций на рынке – поиск поставщика по минимальной цене. Покупатель обычно последовательно перебирает альтернативные предложения поставщиков, но процесс не продолжается до бесконечности, поскольку получение каждой дополнительной порции информации требует времени и определенных (все возрастающих) затрат.

Согласно классической микроэкономической теории процесс поиска оканчивается покупкой, когда предельные затраты на дальнейший поиск превышают ожидаемый эффект в смысле снижения цены.

В сетевой экономике развиваются новые технологии поиска наилучшего поставщика, которые создают основу для снижения транзакционных издержек. В настоящее время существуют многочисленные попытки создания полностью автоматизированных систем поиска в глобальной сети

путем создания предметно-ориентированных систем, получивших название «активный (или интеллектуальный) агент» (англ. intelligent agent) [8].

С практической точки зрения это означает привлечение рынка поставщиков в информационное пространство предприятия. Сетевые технологии дают возможность предприятию удерживать постоянных потребителей путем детального изучения и учета их индивидуальных предпочтений. Это одна из стратегий, позволяющих предприятию формировать свое информационно-экономическое поле, своего рода «клуб постоянных покупателей», как и клуб добросовестных поставщиков. При этом требуются новые формы организации и управления предприятием, характерные для сетевых взаимоотношений.

В современных условиях бизнес-процессы продажи и технического обслуживания (сопровождения) уже не рассматривают как отдельные и последовательные функции. Все технические особенности продукции, возможности подгонки ее под конкретные нужды потребителя, перспективы и условия обновления должны быть доступны потребителю до акта продажи или подписания контракта. Плотность информационного взаимодействия с потребителями должна быть такой же, как между подразделениями предприятия. Одно из важнейших следствий более тесного контакта поставщика и потребителя – индивидуализация продукции в соответствии с запросами заказчика. Это особенно заметно на рынке информационной продукции и программного обеспечения. В силу своей специфики этот рынок соответствует условиям сетевой экономики в наибольшей степени [9].

Другой путь избежать разрыва связей с потребителями – **устанавливать их на время**. Такой подход является частью единой методологии организации хозяйственной деятельности в условиях единого информационного пространства. Например, использование программного продукта без его приобретения, когда программный продукт остается на стороне (сервере) производителя, а потребитель получает только результаты его работы. В этом случае все затраты по поддержанию программного продукта полностью лежат на производителе, но зато он приобретает клиента и не несет затрат на пуско-наладочные работы и последующего сопровождения отчужденного продукта.

Другой особенностью взаимодействия в электронной экономической среде является возможность детальной дифференциации спроса как в смысле предлагаемых товаров, так и в смысле цены на него. Эффект дифференциации цен позволяет предприятию учитывать разную эластичность спроса у различных групп потребителей.

Для каждой группы потребителей продавец добивается максимальной прибыли, устанавливая цены на уровне, когда предельные издержки равны предельному доходу.

Преимущества сетевой экономики для организационного управления

Совершенствование управления в условиях сетевой экономики осуществляется за счет более развитых коммуникаций. В традиционной экономике, производя добавленную стоимость, компания, помимо осязаемых ресурсов (труд, сырье и т. д.), потребляет и неосязаемые (поиск и обмен информацией, мониторинг действий конкурентов и т. д.), то есть несет расходы на взаимодействие, которые достигают 50–60 % общих издержек.

Стремление уменьшить затраты на взаимодействие стимулирует структурирование вертикально-интегрированных холдингов. Защищаясь от конкурентов, компании стремятся повысить их расходы на взаимодействие, вследствие чего возрастают барьеры вхождения на рынки, делая затруднительным их выход из освоенной ниши на новое рыночное пространство. Таким же образом экономика страны закрывается от экспансии внешнего капитала (например, Япония).

Новая экономика позволяет в несколько раз уменьшить расходы на взаимодействие. Приспосабливаясь к требованиям новой экономики, компания очищается от всего лишнего, оставляя за собой только главное, определяющее.

Благодаря новым моделям ведения бизнеса, индивидуального поведения и сетевым принципам организации, (применительно к социально-экономической сфере) начинает все более широко использоваться сетевая модель управления (иногда еще называемая «третья форма») [10].

Сетевая форма действует дополнительно к рыночному и иерархическому механизмам регулирования и поэтому конкурирует с другими двумя за обслуживание взаимодействий между людьми в экономике путем создания лучших коммуникаций, чем это может сделать рынок.

В совокупности все это формирует условия для освоения и задействования таких факторов роста, как совершенствование условий введения бизнеса, развитие инновационного предпринимательства, реструктуризация крупных предприятий за счет кооперации с предприятиями малого

и среднего бизнеса. Электронный бизнес становится одним из важнейших факторов успешного функционирования любой экономической системы, оказывая воздействие на развитие и модернизацию торгово-экономических отношений.

Международные торгово-экономические отношения на современном этапе включают тесное взаимодействие электронного, виртуального и реального секторов экономики. Технологии электронного бизнеса дают возможность создать виртуальную корпорацию для эффективной организации глобальной деятельности посредством использования электронной почты, сети Интернет, глобальных каталогов товаров и услуг, современной логистики и видеоконференций. Они объединяют компании и их филиалы, расположенные в разных географических точках мира, чтобы обеспечить своевременную доставку комплектующих, товаров и услуг, а также взаимодействие между всеми звеньями международного бизнеса.

Электронный бизнес и сетевые технологии стали важнейшим фактором модернизации традиционной экономики, в том числе методов управления в корпорациях и некоммерческих организациях. Учет перечисленных тенденций и подходов применения технологий электронного бизнеса важен для совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью и диверсификации экономики Ливии.

По результатам исследований Deutsche Bank [11] предполагалось, что начиная с 2012 года наиболее быстрорастущими экономиками мира на ближайшие годы станут страны Африки (в ближайшие годы на этом континенте в шесть раз вырастут доходы от продажи нефти) и беднейшие страны Азии. Лидером составленного Deutsche Bank рейтинга по темпам роста ВВП в ближайшие годы станет Ливия. Второе и третье места займут Монголия и Ирак. Однако военные конфликты в Ливии и Ираке пока не позволяют сбыться этим прогнозам, которые, тем не менее, свидетельствуют о значительном экономическом потенциале этих стран.

В стабильной Беларуси формирование новой экономики на основе широкого применения информационных технологий имеет большие перспективы. По прогнозам, в начале XXI века торговля и услуги, как и прежде, будут опережать материальное производство по темпам роста. Доля этой сферы в ВВП развитых стран повысится к 2015 году до 72–73 %. Во многом это обусловлено развитием информационно-коммуникационных технологий и электронной торговли. Применение технологий и инструментов электронного бизнеса (применительно к торгово-экономическим отношениям – технологий электронной торговли) стало возможным благодаря развитию технологий Интернет, электронного документооборота, логистики и электронных платежных систем. Поэтому и само понятие электронного бизнеса постепенно все более рассматривается как общая форма оказания информационно-коммуникационных услуг в сфере торговли, производства и внешнеэкономической деятельности. Поэтому, одним из главных приоритетов в сфере ИКТ в Беларуси, в соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [12], главной целью развития ИТ-услуг является обеспечение растущих информационно-коммуникационных потребностей граждан, бизнеса и государства. Повышение доли сектора ИКТ в валовом внутреннем продукте с 3,3 % в 2013 году до 6 % в 2030 году (2015 год – 3,5 %; 2020 год – 4,0 %; 2025 год – 5,0 %; 2030 год – 6,0 %); вхождение Беларуси в тридцатку ведущих стран мира в рейтинге государств по развитию ИКТ и др. Основными направлениями развития сектора ИТ и коммуникаций станут: совершенствование правовой и нормативной технической базы в области информационно-коммуникационных технологий; развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры; формирование умной и безопасной среды обитания человека; обеспечение комплексной защиты информационных ресурсов [12].

Вывод

Реализация приоритетов в сфере ИКТ в Беларуси во многом зависит от своевременной выработки подходов и методов электронной торговли. Наиболее важным с точки зрения сокращения издержек на подготовку и реализацию внешнеторговых сделок является применение систем кодирования информации о предприятиях и производимых ими товарах и формирования глобальной системы их идентификации, что имеет решающее значение для роста их экспорта, решения задач импортозамещения, защиты прав потребителей. В этой связи ускорение процессов внедрения электронных форм представления информации, электронного документооборота, составляющих основу электронной торговли, включая сферу государственных закупок, актуально как для Беларуси, так и для будущего развития Ливии и является важным фактором в дальнейшем развитии внешней и внутренней торговли.

Литература

1. Рудый, К. Электронная экономика государства // Банковский вестник. – 2013. – Май. – С. 33–38.

2. Паньшин, Б. Н. Электронная торговля : теория и практика : курс лекций / Б. Н. Паньшин. – Минск : БГУ, 2009. – 383 с.

3. Mann, C. Global Electronic Commerce. – Washington, DC : Institute for International Economics, 2000. – P. 17–18.

4. Zwass, V. Electronic Commerce : Structured and Issues // International Journal of Electronic Commerce. – 1996. – Vol.1. – №1. – P. 21–25.

5. Poon, S. Determinants of Small Business Internet Usage [Electronic resource]: A Multi-method Investigation of Perceived Benefits // 10-th International Electronic Commerce Conference, Bled, Slovenia, Moderna Organizacija, 1999. – Mode of access: http://www.rogerclarke.com/EC/Bled97.html. – Date of access: 02.06.2015.

6. Ernst&Young [Electronic resource] : E-Commerce & connecting to the customer. – 1998. – Mode of access: http://www.returncustomer.com/2013/09/02/keeping-connected-ecommerce-customers. – Date of access: 02.06.2015.

7. OECD Information Technology Outlook [Electronic resource]. – 2004. – Mode of access: http://www.oecd.org/sti/ieconomy/oecdinformationtechnologyoutlook2004.htm. – Date of access: 02.06.2015.

8. Kalakota, R., Whinston, A. Frontiers of electronic commerce. – California, San Francisco: Addison-Wesley, 1996. – 487 p.

9. Nitya, L. Karmakar. Global Forum / Shaping the Future 2005 Agenda for Today Growth of E-Business, Brussels, 7– 8 November 2005. – Brussels, 2005. – 315 p.

10. Gartner Group, E-Business Business Myths Can Destroy an Enterprise [Electronic resource]. – 1999. – Mode of access: http://portal-u.ru/elektronnyj-biznes-kak-dominiruyushchaya-forma-predprinimatelstva-v-informatsionnom-obshchestve/struktura-elektronnogo-biznesa-i-organizatsionno-ekonomicheskie-usloviya-osushchestvleniya-predprinimatelskoj-deya-telnosti-v-virtualnom-prostranstve. – Date of access: 02.06.2015.

11. Globalization of E-commerce in Business [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.articlesbase.com/ecommerce-articles/globalization-of-e-commerce-in-business-4571414.html. – Date of access: 02.06.2015.

12. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года (НСУР-2030). – Экономический бюллетень НИИ Минэкономики. – 2014. – №8. – С. 83–84.

Материал поступил в редакцию 03.06.2015.

Анализ основных направлений формирования электронной таможни в ЕЭП

Тамкович Сергей Александрович,
аспирант кафедры экономической информатики
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье приведены основные направления создания «Электронного правительства» в сфере таможенного управления. Освещены ключевые проблемные вопросы внедрения электронного оформления грузов, связанные с ростом объемов трансграничной электронной коммерции в Республике Беларусь. Дано обоснование необходимости внедрения принципов электронного интегрированного управления границей в рамках Единого экономического пространства с целью снятия административных барьеров для облегчения прохождения товаров по логистическим цепочкам поставок.

The article presents the main directions of creation of E-government in the sphere of customs control. Some of the key problematic issues of implementation of electronic clearance associated with the growth of cross-border e-Commerce in the Republic of Belarus. Given the rationale for the introduction of electronic principles of integrated border management within the created common economic space, with the aim of reducing administrative barriers to facilitate the passage of goods through the logistics supply chain.

В условиях ускоренного роста объемов трансграничной электронной коммерции внедрение электронных форм государственного управления экономикой является императивом.

Процесс формирования единого экономического пространства (ЕЭП) сопряжен с неизбежными проблемами разработки и внедрения единых стандартов и подходов в таможенном деле каждого из государств-участников. Решению этих проблем во многом будут способствовать реформирование систем межгосударственного таможенного администрирования, разработка единых стандартов информационного обмена, внедрение новых технологий обмена и обработки информации.

Современная политика в области государственного управления в Республике Беларусь направлена на создание благоприятных условий, способствующих ускорению внедрения новых информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) в различные сферы общественной жизни. С целью содействия развитию информационного общества, повышения качества и эффективности информационных отношений населения, бизнеса и государства завершается реализация «Национальной программы ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 годы», которая включает десять подпрограмм, среди которых есть и «Электронная таможня». В соответствии с этой подпрограммой, в таможенных органах Республики Беларусь созданы и внедрены: система учета финансовых гарантий, система предварительного электронного декларирования и информирования, мониторинга и управления таможенной деятельностью, обеспечения информационно-аналитической поддержки принятия решений. Утверждена «Концепция таможенного оформления с использованием электронных таможенных документов», которая нацелена на сокращение времени таможенного оформления и контроля товаров, перемещаемых через таможенную границу Республики Беларусь.

За последние годы таможенными органами Республики Беларусь был внедрен целый ряд ИТ-проектов, реализованных с использованием современных ИКТ [2, с. 150]. Из которых можно выделить следующие:

- система контроля на основе анализа и управления риском (САУР);
- национальная система электронного декларирования (НАСЭД);
- функциональная подсистема учета движения таможенных платежей (ФПУДТП);

• автоматизированная системы электронного предварительного декларирования в составе НАСЭД;

• система автоматизированного производства, без участия человека, таможенных операций связанных с регистрацией предварительных, статистических, экспортных и других деклараций.

С целью организации единого информационного пространства успешно реализуется проект создания Интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли Таможенного союза (ИИСВВТ). Основными задачами этого проекта являются: обеспечение эффективного регулирования внешней и взаимной торговли на единой таможенной территории Таможенного союза, осуществления таможенного, транспортного и других видов контроля с использованием информационных и телекоммуникационных технологий при перемещении товаров через таможенную границу, создание благоприятных условий субъектам хозяйствования участвующих сторон, организация эффективной работы Комиссии Таможенного союза.

Дальнейшее развитие концепции электронной таможни, безусловно, должно идти по пути внедрения требований и стандартов в соответствии с мировыми стандартами, тенденциями и практикой. Новые революционные изменения требуют новых инструментов и подходов в сфере государственного управления, а именно разработки и внедрения концепций и технологий функционирования электронного правительства.

Проблемы с оформлением грузов на границе зачастую возникают вследствие нарастания объемов внешней торговли в совокупности с дефицитом обеспеченности трудовыми ресурсами. С ростом объемов электронной торговли соответственно возникла тенденция роста числа поставок товаров, которые оплачиваются по Интернету и поставляются из-за границы. Таможенные органы Республики Беларусь должны быть готовы без ущерба для государства, используя свой внутренний потенциал и ИКТ, обрабатывать все более возрастающие товарные потоки. Также следует учитывать существующие барьеры, связанные с передачей и обработкой информации. К примеру, одна торговая операция может включать в среднем около 30 заинтересованных сторон, более 40 документов и около 200 элементов информационных данных, а также потребовать перевода этих данных к другому виду хотя бы один раз и в размере 60–70 % от общего объема информации [3, 14].

Например, в пределах одного пункта таможенного оформления, где имеется ограниченное число взаимодействующих субъектов, расходы агентов, которые обеспечивают логистическое сопровождение груза и координируют информационные потоки, могут составлять приблизительно 10 % коммерческой стоимости товаров. Правительственные учреждения, контролирующие органы, торговые агенты и логисты транспортных компаний для снижения временных и финансовых издержек вынуждены внедрять решения, основанные на ИКТ, чтобы оптимизировать цепочки международных поставок товаров, поступающих через национальные пункты пропуска на границе.

Автоматизация таможенных процедур является ключевым компонентом модернизации таможенной инфраструктуры, что неоднократно подчеркивалось Всемирной таможенной организацией (WCO), Всемирной торговой организацией (WTO), Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (OECD) и Конференцией ООН по торговле и развитию (UNCTAD). В документах этих организаций значится, что таможенные службы должны применять в своей работе современные ИКТ, включая технологии Интернет-торговли, которые могут быть интегрированы с частными коммерческими информационными системами и сектором правительственных учреждений, которые управляют и контролируют процесс поставок (табл. 1).

Интернет предоставил возможность для таможенных органов удаленно устанавливать связь с декларантами и поддерживать необходимую целостность данных. Чтобы расширить диапазон охвата и непрерывность взаимодействия необходимо, чтобы таможенные органы работали в тесном сотрудничестве не только с бизнес сектором, но и с другими правительственными учреждениями с целью создания таких информационных технологий, которые автоматизируют, проверяют и аутентифицируют процесс передачи данных таможенным органам в безопасном режиме. Разработка такой системной архитектуры для обработки таможенной информации создает возможность интегрировать и согласовать процесс принятия решений с бизнес-процессами торговых представителей, грузоотправителей, поставщиков логистических услуг и других заинтересованных лиц в международной торговле. Тем самым минимизировать коррупционную составляющую исключив участие человека в процессе принятия решений.

Таблица 1 – Основные преимущества автоматизации таможенных процедур

Показатели	Преимущества
Полнота взимания налогов и сборов	Более полное и точное взимание пошлин и налогов вследствие единообразного применения таможенных правил. Автоматизированное начисление пошлин и налогов с помощью встроенных информационных средств.
Уменьшение коммерческих рисков	Уменьшение коммерческих рисков, как поставщиков, так и получателей, вследствие улучшений прозрачности и предсказуемости принятия решений.
Ускорение выпуска	Обмен в электронном виде данными о грузе. Поступление предварительной информации перед физическим поступлением товаров позволяет таможенным органам предварительно проверять информацию и производить оценку рисков. Таким образом, информация о принятом решении и возможности выпуска товаров может передаваться предварительно, перед поступлением товаров в пункт пропуска, чтобы потом, после поступления товаров ускорить их выпуск.
Сокращение досмотров	Электронная проверка сведений о товарах в системе анализа рисков и далее сокращение операций идентификации, физического досмотра и исследования товаров.
Оптимизация уплаты таможенных платежей	Возможность оптимизировать процедуры уплаты таможенных платежей, отделяя процесс контроля поступления уплаченных пошлин и налогов от таможенного оформления и выпуска товаров.
Автоматический выпуск без участия человека	Электронное декларирование товаров, принятие деклараций и автоматический выпуск, используя непосредственное прямое подключение таможенных агентов к информационным системам таможенных органов.
Противодействие коррупции	Процесс принятия решений передается на уровень информационной системы, таки образом минимизируется коррупционная составляющая, исключив участие человека в процессе принятия решений.

Источник: разработка автора

Участники бизнес сектора международной торговли предпочитают, чтобы необходимая коммерческая информация на этапе принятия решения была уже доступна таможенным органам и отсутствовала необходимость в дополнительном представлении информации, для того чтобы не было дублирования, которое создает определенные барьеры в непрерывной логистической цепочке.

С целью минимизации административных задержек в логистических цепочках нужно, чтобы было неразрывное взаимодействие между контрольными органами и бизнесом, обеспеченное посредством улучшения интеграции между имеющимися информационными системами. При этом административные органы страны также получают преимущества от интеграции между информационными системами таможенных органов и глобальными логистическими системами.

Например, возможность таможенных органов получать данные из сопроводительных документов в электронном виде о счет-фактуре, коносаменту, авиатранспортной накладной, непосредственно от поставщиков может значительно улучшить оперативность обработки с применением системы управления рисками, после чего процесс представления таможенных деклараций и выдача разрешений будет существенно упрощен.

Таким же образом улучшение эффективности получается в результате повышения интеграции между системами правительственных контрольно-разрешительных органов. Этот принцип декларируется WCO как принцип «Единого окна» [4], который получил распространение сравнительно недавно.

У интеграции между контрольно-разрешительными органами, которая воплощена в принципе «Единого окна», есть существенный потенциал, чтобы впоследствии улучшить эффективность взаимодействия посредством согласованного информационного обмена данными, устранения дублирования, а такжес целью координации управленческой деятельности на границе. К сожалению, данный потенциал интеграции зачастую недопонимается. Во многих случаях, возможно, даже в большинстве случаев, происходит дублирование данных, которые представляются в различные ведомства на границе. Декларантов просят представить одинаковые данные различным ведомствам, в различные временные промежутки, в специальном формате, который не позволяет получить их из уже имеющихся информационных источников.

Концепция «Единого окна» в составе электронной таможни в настоящий момент реализуется в Европейском Союзе (ЕС). Ее цель состоит

Рисунок 1 – Системная архитектура взаимодействия электронной таможни
Источник: [3, с. 19]

в том, чтобы согласованно и безопасно управлять всеми интегрированными информационными системами электронной таможни. Для того, чтобы обеспечить непрерывную логистическую цепочку прохождения товаров в таможенной зоне при экспорте и импорте в страны ЕС, а также снизить риски и угрозы безопасности для граждан и минимизировать имеющиеся различия в таможенных правилах государств-участников.

Данная цель достигается посредством принятия соответствующих поправок к Европейскому таможенному кодексу, которые вступили в силу с 1 июля 2009 года. Данные поправки регулируют вопросы принятия информационных форматов электронной таможни и обмена данными между различными таможенными органами в пределах ЕС под названием «Решение об электронной таможне» (Решение № 70/2008/ЕС). В данном «Решении» определено, что информационные системы электронной таможни должны разрабатываться согласно международным стандартам, касательно моделей данных и формирования сообщений, для того чтобы они могли взаимодействовать с информационными системами таможенных органов других стран, расположенных вне ЕС (рис. 1).

Таким образом, преимущества от внедрения концепции электронной таможни проявляются при улучшении уровня автоматизации таможенных органов, что, в свою очередь, позволяет получить заметную экономию времени, финансовых ресурсов и повышенную точность в обработке данных. Предварительное поступление информации в таможенные органы дает возможность заблаговременно оценить риски и ликвидировать возможные административные барьеры. Что, в свою очередь, приводит к улучшению эффективности всей логистической цепочки и более низким затратам для бизнеса. Также улучшается эффективность таможенного администрирования в связи с тем, что концепция электронной таможни основана на открытой архитектуре, которая позволяет легко организовать доступ и взаимодействие в электронном виде.

Регулирование международной торговли включает широкий диапазон средств и осуществляется не только с помощью таможенных процедур, но и других инструментов. Если поставить цель интенсификации международной торговли путем улучшения эффективности перемещения товаров через границу, сократив издержки, связанные с их поставкой, то достижение этой цели потребует участия не только таможенных органов, но также и всех других правительственных учреждений, которые задействованы в обеспечении режима перемещения, установленного на границе.

В стране может быть организовано самое эффективное и продуктивное таможенное дело в мире, но если оформление товаров сопряжено с участием других контрольных органов, деятельность которых будет приводить к задержкам в оформлении и выпуске товаров, то это не даст преимуществ для бизнес-сообщества и экономики в целом, а только будет оказывать негативное влияние. В результате, как следствие, это выльется в упущенные возможности и увеличенные издержки.

Если уполномоченные контрольные органы, которые исполняют свои обязанности на границе, не будут координировать между собой действия,

то есть опасение, что задержки в прохождении товаров будут приняты де-факто, на регулярной основе, наряду с дополнительными затратами связанными с необходимостью в копировании информации. В связи с этим также возникает проблема формирования более полной информационной картины профиля риска с целью обеспечения ограничений и запретов в перемещении товаров, так как данный профиль составляется односторонне, без учета требований различных контролирующих органов.

Следует также учитывать разновидность и многообразие таможенных процедур для различных видов товаров. Даже в развитых странах, таких как Великобритания, существует более 60 регулирующих процедур и режимов, влияющих на операции по перемещению через границу товаров и людей. Эти операции подпадают еще в более широкий диапазон ограничительных защитных мер тарифного регулирования, государственной безопасности, интеллектуальной собственности, окружающей среды и природы, здоровья, защиты потребителей, и торговой политики. Связанные с этим процедуры, требования к документам, необходимость контроля и проверки документов и сведений, положения, визы и так далее, могут создавать препятствия перемещению товаров через границы.

Интересно отметить наблюдения, сделанные Всемирным банком при исследовании эффективности функционирования и прозрачности процедур в морских портовых таможнях. Проводя исследование, эксперты пришли к выводу, что увеличение эффективности таможен морских портов на половину, в сравнении со средними показателями, приводит к увеличению объема внешней торговли на 9,7 %. При этом 32 % данного прироста происходит от улучшения таможенной сферы и 78 % от улучшения остальной торговой среды в целом [5]. Другими словами, имеется существенный потенциал для улучшения сферы, лежащей за пределами таможенного регулирования, особенно вследствие применения инструментов электронной коммерции. Поэтому очень важны международные правовые рамки, в которых обеспечивается совместимость и принятие электронных документов.

Разработка концепций электронного управления на государственных и международных уровнях возможна только с принятием универсальных, адаптированных правовых рамок, которые включают описание форматов межсистемного взаимодействия в международных торговых отношениях.

Однако, выстраивая отношения по нормам типовых законов UNCTAD, применяемых в электронной коммерции, а также взаимное принятие цифровых подписей не дает никаких гарантий международной функциональной совместимости.

Только надлежащая координация и согласование между соответствующими контрольными органами на государственном и международном уровне вместе с бизнес-сообществом в целом влияет на достижение требуемого эффекта. Государства, правительства которых обладают эффективными механизмами координации управленческих структур, имеют преимущество при переходе от электронной таможни к электронному интегрированному управлению границей, при этом международные организации могут играть ценную роль в достижении межгосударственной координации и согласования.

С целью достижения требуемого уровня координации в межгосударственном взаимодействии странам необходимо соблюдать следующие положения:

- осуществление операции в электронном виде;
- принятие правил оформления договорных отношений к сделкам, совершенным онлайн;
- использование юридически значимых электронных подписей и записей;
- разработка мер по обеспечению надежности и безопасности информации и электронных подписей;
- согласованная и прозрачная тарифная политика и нетарифных мер регулирования;
- определение степени юридической ответственности поставщиков сопутствующих услуг.

Исходя из суверенитета каждой из участвующих стран, взаимное признание положений, регулирующих ввоз-вывоз, является, пожалуй, самой серьезной проблемой по политическим и экономическим причинам. Однако взаимное признание является императивом. Не достигнув должного согласия по организации взаимной торговли без задержек, а также с обеспечением непрерывности логистических цепочек поставок товаров, межгосударственное управление границей не будет приносить потенциальные выгоды.

Вопросы обеспечения безопасности и конфиденциальности также имеют большое значение в межгосударственном электронном управлении границей по причине того, что все сопутствующие операции будут совершаться в электронном виде по сети открытого доступа, которой является Интернет. Эти операции будут также до-

ступны другими заграничными национальными контрольными органами с целью совместного интегрированного управления границей.

Безусловно, на данном пути нужно будет столкнуться с множеством технологических проблем в достижении межгосударственного интегрированного управления границей. Для преодоления данных проблем необходимы совместные усилия и системный подход, а также понятие преимуществ в открытости, прозрачности и масштабируемости, важности установления функциональной совместимости различных систем, контента и формата данных.

Следует заметить, что уже теперь таможенные органы Республики Беларусь предпринимают меры по преодолению преград и ускорению выпуска товаров на границе. Показательным примером и своего рода «пилотным» проектом в данном направлении можно считать проект «Создание электронной системы предварительного обмена информацией между таможенными службами Беларуси и Украины (ПРИНЕКС)», который реализуется Международной организацией по миграции (МОМ) в рамках Флагманской инициативы «Интегрированное управление границами» программы Европейского союза «Восточное партнерство». В рамках данного международного проекта предполагается разработка бесперебойной защищенной системы обмена предварительной информацией между таможенными органами Беларуси и Украины. Данная система разрабатывается в соответствии с высокими международными стандартами и позволит экономическим операторам в одной из стран-партнеров подавать в таможенные органы документы и сведения в электронном виде [1].

Если все описанные выше проблемы будут преодолены, то международные торговые отношения будут развиваться более интенсивно ввиду прозрачности и отсутствием преград. Больше не будет иметь значения, где расположен бизнес, так как все торговые операции могут быть завершены через единую точку доступа, и также не будет принципиальных различий между экспортом и импортом, по крайней мере, с информационной точки зрения. Это означает, что для осуществления торговой операции необходимо будет только получить подробное электронное отражение всей логистической цепочки прохождения товара от поставщика до потребителя, включая прохождение сопутствующих видов контроля, такой как пограничный, таможенный, фитосанитарный, карантинный и другие виды контроля, основанные на более полной информации, обрабатываемой с помощью системы управлении рисками.

Литература

1. Пресс-служба ГТК Республики Беларусь. Церемония открытия проекта «Содействие в создании электронной системы предварительного обмена информацией между таможенными службами Беларуси и Украины (ПРИНЕКС)», финансируемого Европейским союзом, состоится в пункте пропуска «Новая Гута» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gtk.gov.by/ru/press-center/news/tseremonija-otkrytija-proekta-sodejstvie-v-sozdanii-elektronnoj-sistemy-predvaritelnogo-obmena-informatsiej-mezhdu-tamozhennymi-sluzhbami-belarusi-i-ukrainy-prineks-finansiruemogo-evropejskim-sojuzom_i_4640.html. – Дата доступа: 14.04.2015.

2. Тамкович, С. А. Перспективы E-Customsв Едином экономическом пространстве / С. А. Тамкович // Таможенный союз Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации: современность и перспективы развития в контексте формирования Единого экономического пространства : сборник докладов III Междунар. науч.-практич. конф., Минск, 20-21 сент. 2012 г. / Ин-т повыш. квалиф. и переподг. кадров таможенных органов Респ. Беларусь. – Минск: РУП Белтаможсервис, 2012. – 365 с.

3. Holloway, S. The transitionfrome Cusnoms to eBorder management / S. Holloway // World Customs Journal. – 2012. – Vol. 3, № 1. – P. 13–25.

4. WCO «Single window» [Electronic resource]. – 2008. – Mode of access:http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/activities-and-programmes/single-window/single-window-guidelines.aspx. – Date of access: 18.05.2015.

5. Jean-Francois, A. Trade Logistics in the Global Economy / A. Jean-Francois // The World Bank in its Logistics Performance Index / Connecting to Compete [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://www.logist-ics.ru/sites/default/files/LPI_2012_final.pdf. – Date of access: 18.04.2015.

Материал поступил в редакцию 27.08.2015.

Влияние внутренних и внешних вызовов с учетом возникновения риск-ситуаций на экологическую составляющую конкурентоспособности региона

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

Хоробрых Элеонора Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Института экономики Национальной Академии наук Беларуси (г. Минск, Беларусь)

Литвинчук Анна Анатольевна,
аспирантка Белорусского государственного университета, научный сотрудник Института экономики Национальной Академии наук Беларуси (г. Минск, Беларусь)

В статье обоснована актуальность в мировом масштабе экологических проблем, раскрыто содержание конкурентоспособности региона на примере Республики Беларусь по составляющим; влияние факторов и внешних и внутренних угроз на экологическую составляющую и предложены направления обеспечения безопасности Республики Беларусь в экологической сфере.

In the article the urgency of global environmental problems, disclosed the contents of the region's competitiveness in the case of the Republic of Belarus on the components; influence factors and external and internal threats to the ecological component and directions of the security of the Republic of Belarus in the environmental field.

Введение. Важной особенностью глобализации экономики в конце XX – начале XXI вв. является все более тесная взаимосвязь ее развития с изменениями в окружающей среде, с влиянием экологии на мировую экономику и многие формы международных экономических отношений. В этой связи особую актуальность приобретает понимание происходящих в мире и еще только набирающих оборот процессов, связанных с экологическими вызовами. В первую очередь это касается таких проблем, как загрязнение, разрушение элементов окружающей среды, нехватка ресурсов. Глобальные экологические проблемы стали осознаваться как угроза самой жизни и возможностям развития последующим поколениям. Особая актуальность исследования вопросов, связанных с серьезными экологическими вызовами, определяется также и тем, что следствием современного стремительного развития мировой экономики стало практически неконтролируемое и все возрастающее потребление природных ресурсов. Масштабы мирового производства и потребления привели к катастрофическому нарушению равновесия природных и общественных систем, подошли к пределу и даже превысили возможности окружающей среды справляться с результатами деятельности человека на 25–30 %. Эта ситуация характеризуется как глобальный экологический кризис.

В свою очередь, наличие проблем в природоохранной области оказывает ограничительное воздействие на мировую экономику. Это обу-

словлено увеличением потребления в условиях деградации и исчерпания природных ресурсов, что ведет к повышению издержек на охрану окружающей среды и цен на сырье, тормозит развитие экономики, торговой и инвестиционной деятельности. В обозримом будущем ограниченность природных ресурсов может стать главным сдерживающим фактором развития глобальной экономики в условиях их возрастающего использования. В условиях финансово-экономического кризиса растущая глобальная конкуренция за владение природными ресурсами, включая не только нефть, но и другие энергоносители, руды, лесные и рыбные богатства сделалась более очевидной. Вопросы стабильности поставок стратегических ресурсов все более становятся предметом глобальной политики.

Основная часть. Экология – это междисциплинарная наука, которая изучает взаимоотношения организмов между собой и окружающей средой [4]. Глобальные экологические проблемы – в первую очередь нехватка природных ресурсов и изменение климата в сочетании с политическими и социальными причинами ведут к дестабилизации ситуации в отдельных регионах мира и даже вооруженным конфликтам. В ответ на глобальные экологические вызовы международное сообщество государств и компаний разрабатывает и реализует природоохранные стратегии и ставит экологию в качестве одного из центральных направлений развития. Природоохранный аспект все более становится важным фактором конкурентоспособности и стратегии развития международного бизнеса. Крупные компании меняют свое отношение к экологии и вместе с национальными правительствами все активнее принимают участие в разработке и реализации новой стратегии развития общества, ставшей насущной необходимостью [1].

Однако принимаемых мер пока недостаточно, чтобы кардинально изменить ситуацию в природоохранной сфере. Вместе с тем, решение экологических вопросов позволит не только решить ресурсные проблемы и улучшить среду обитания человека, но и найти значительные возможности для экономического развития и повышения конкурентоспособности государств и их регионов.

В этой связи особую актуальность имеет изучение вопросов изменения направленности мирового устойчивого развития в сторону экологической составляющей конкурентоспособности регионов.

Конкурентоспособность региона как экономико-эколого-социальная категория создает все условия для устойчивого развития и включает следующие составляющие:

- экономическую;
- экологическую;
- социальную.

Экономическая составляющая конкурентоспособности региона занимает центральное место в выборе направлений экономического развития региона и должна быть эффективной, конкурентоспособной и одновременно социально-ориентированной, ресурсо- и энергоэффективной, экологозащитной. Наличие достаточного экономического потенциала является необходимым элементом устойчивого развития территориальных образований различного уровня.

Экологическая составляющая конкурентоспособности региона представляет собой фундаментальную составляющую устойчивого развития в триаде «человек – окружающая среда – экономика». Она включает три аспекта: окружающую среду, природно-ресурсный потенциал; процесс взаимодействия человека и окружающей среды; экологическую политику, реализующую экологический императив в интересах всех сторон жизнедеятельности общества [2].

Первый аспект предполагает постоянное отслеживание и оценку состояния и динамики природного потенциала, в том числе хозяйственной емкости экосистем в целях не превышения предельно допустимых уровней антропогенного воздействия на них.

Второй аспект предусматривает реализацию мероприятий по постепенному снижению антропогенного давления на природную среду, создание условий для роста емкости среды обитания с восстановлением естественных экосистем до уровня, гарантирующего стабильность окружающей среды, защиту биоразнообразия и сохранение здоровья человека.

Третий аспект обобщает все системные характеристики экологического компонента в целом и реализуется в процессе разработки и осуществления экологической политики на основе экологического императива – требования согласования экологических целей с целями социально-экономического развития.

Социальная составляющая конкурентоспособности региона исходит из того, что основой экономического роста является человек, обладающий квалификационными и трудовыми возможностями, социальной активностью и мобильностью, способностью легально адаптироваться к сложившимся условиям и реализовывать эффективно возможности своей деятельности. Это

взаимообусловленный процесс экономического роста и повышения благосостояния народа, базирующийся на участии всех граждан в развитии и справедливом распределении его результатов, преодолении отчуждения, эксплуатации, неравенства и несправедливости в экономике и обществе [2].

В свете поиска новых теоретических подходов к решению острейших глобальных природоохранных проблем, так и с точки зрения изменения политики и практики деятельности всех субъектов мировой экономики и политики, в том числе международного сообщества, государств и регионов особое место принадлежит и Республике Беларусь.

В течение последних 20-ти лет в Республике Беларусь антропогенная деятельность не привела к усилению негативного воздействия на целостность экосистем, которые обеспечивают жизненно важные функции в интересах экономического роста и благосостояния человека. Реализация экологических стратегий, программ и планов действий, базирующихся на принципах устойчивого развития, обеспечила улучшение экологической ситуации в стране и большинстве крупных промышленных центров, способствовала повышению эффективности использования возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов. Высшим приоритетом государственной экологической политики Республики Беларусь в настоящее время является сохранение благоприятной окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов для удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений.

В Республике Беларусь в сфере природопользования в основном создана правовая основа для перехода к модели «зеленой» экономики: разработаны и действуют кодексы (водный, лесной, земельный, о недрах), принят ряд законов, утверждены лимиты на добычу (изъятие) природных ресурсов, выдаются специальные разрешения, действует налог на добычу (изъятие) природных ресурсов и земельный налог, устанавливаются таксы на лесопользование, что позволило достичь положительного эффекта в сфере охраны окружающей среды и природопользования.

Вследствие модернизации многих промышленных предприятий, экологизации экономической деятельности, ужесточения экологических требований и ограничений по защите атмосферы снизились уровни выбросов загрязняющих веществ во всех крупных промышленных центрах за счет проведения целенаправленной экологической политики, включая повышения ставок экологического налога за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух и введения на предприятиях автоматизированной системы учета выбросов, а также повышения размеров штрафов за нарушения природоохранного законодательства. Достижению положительных результатов также способствовало внедрение на производстве прогрессивных технологий и реализация мероприятий по энергосбережению.

Несмотря на сложившуюся положительную ситуацию в экологической сфере республики, необходимо учитывать и *ряд факторов* создающих угрозу безопасности [2]:

– стихийные бедствия (наводнения, засухи, ураганы, смерчи, землетрясения, магнитные бури и др.), а также чрезвычайные ситуации техногенного характера (аварии, катастрофы, взрывы и т.п.);

– наличие АЭС, захоронение ядерных отходов на сопредельных с Республикой Беларусь территориях;

– радиоактивное загрязнение среды обитания вследствие аварии на Чернобыльской АЭС;

– функционирование на территории республики объектов повышенного риска (предприятия химической промышленности, нефтепроводы, газопроводы, продуктопроводы, захоронения высокотоксичных и радиоактивных отходов и др.) и их размещение вблизи жилых зон и систем жизнеобеспечения;

– выбросы, сбросы и отходы промышленного производства;

– низкая технологическая надежность систем управления и обеспечения безопасности в промышленности, энергетике, сельском хозяйстве и на транспорте;

– недостаток современных технологий промышленного и сельскохозяйственного производства, износ технологического оборудования потенциально опасных объектов;

– низкий уровень экологической культуры.

С учетом вышеперечисленных факторов можно сформулировать внешние и внутренние угрозы в экологической сфере. К *внешним угрозам* относятся:

– глобальные изменения окружающей природной среды, связанные с изменением климата, разрушением озонового слоя, сокращением биоразнообразия;

– трансграничный перенос загрязняющих веществ на территорию Республики Беларусь воздушными и водными потоками, проникновение инвазивных видов животных и растений из сопредельных стран;

– размещение вблизи границ Беларуси крупных экологически опасных объектов, захоронение ядерных отходов на сопредельных территориях.

Внутренние угрозы в экологической сфере вызваны совокупностью экономических, технологических, территориально-планировочных и иных причин. Основными из них являются:

– высокая концентрация на территории Беларуси экологически опасных объектов, их размещение вблизи жилых зон и систем жизнеобеспечения;

– опасность возникновения техногенных аварий, риск-ситуаций в связи с недостаточной инвестиционной активностью и высокой степенью износа основных фондов;

– незавершенность в производственном комплексе технологических циклов по полной переработке сырья, что приводит к образованию больших объемов отходов;

– применение неадаптированных к местным природным условиям технологий обработки земель, вызывающее деградацию почв и природных комплексов;

– нарушение экологического равновесия и водного баланса территорий вследствие осушения болот и изменения местного климата;

– недостаточное развитие правовых и экономических механизмов обеспечения экологической безопасности, систем учета природных ресурсов и качества окружающей среды.

Исходя из вышеизложенного и учитывая мнения отечественных и зарубежных ведущих ученых и специалистов, можно выделить следующие основные направления обеспечения безопасности республики в экологической сфере [3]:

Первое направление – экология производства – поэтапное сокращение уровней воздействия на окружающую среду всех антропогенных источников.

Основными элементами этого направления должны стать новая система нормирования допустимого воздействия на окружающую среду, предусматривающая отказ от установления индивидуальных разрешений для каждого предприятия и установление нормативов и планов поэтапного снижения загрязнения до уровней, соответствующих наилучшим экологически безопасным мировым технологиям, создание развитой индустрии утилизации отходов, расширение использования возобновляемых источников энергии. Будут активно стимулироваться процессы модернизации производства, ориентированные на снижение энергоемкости и материалоемкости, а также сокращение и вторичное использование отходов, разработка и внедрение новых эффективных технологий производства электрической и тепловой энергий, сопряженных с экологически безопасной утилизацией отходов этих производств, сдерживание объемов антропогенной эмиссии парниковых газов.

Способствовать внедрению новых технологий должны, в том числе и меры налоговой политики, в соответствии с которыми при внедрении и использовании экологически чистых и (или) энергосберегающих технологий будут предоставляться соответствующие льготы по налогу на прибыль организаций, земельному налогу, налогу на имущество, а также различные вычеты по налогу на доходы физических лиц. Таким образом, будут созданы экономические стимулы для модернизации производства и использования соответствующих технологий гражданами.

Второе направление – экология человека – создание экологически безопасной и комфортной обстановки в местах проживания населения, его работы и отдыха. Это направление включает в себя ликвидацию накопленного загрязнения, восстановление эродированных, захламленных территорий, обеспечение эффективной санитарии, управление бытовыми отходами, пропаганду здорового образа жизни. Следует разработать специальные экологические медико-биологические нормы безопасности и комфортности среды проживания человека, осуществлять специализированный мониторинг.

Третье направление – экологический бизнес – создание эффективного экологического сектора экономики. Этот сектор может включать в себя конкурентоспособный бизнес в области общего и специализированного машиностроения, экологического консалтинга. Роль государства состоит в формировании правил осуществления экологического аудита, требований к разработке технологий, создании условий для широкого внедрения экологического менеджмента, повышения информационной открытости промышленных предприятий в части их воздействия на окружающую среду и предпринимаемых мер по снижению негативного воздействия, организации мониторинга динамики экологических показателей экономики.

Четвертое направление – экология природной среды – сохранение и защита природной среды. Основу действий в этом направлении будут составлять новые методы территориального планирования, землепользования и застройки, учитывающие экологические ограничения. Следует

создать такую систему особо охраняемых природных территорий, которая бы обеспечивала сохранение естественных экосистем во всех природно-климатических регионах страны, делая их центрами сохранения генетического фонда, инкубаторами восстановления исходного биоразнообразия.

Выводы. Экологическая проблема имеет многовековую историю, однако она обостряется со 2-й половины XIX в. по мере индустриализации планеты.

Нагрузка на природные ресурсы, окружающую среду и системы жизнеобеспечения людей, уже приведшие к столь глубокому обострению экологической ситуации в мире, неизбежно будут нарастать. Это значит, что в самом центре системы, от которой зависит будущее человечества, находится в связи между окружающей средой и экономической деятельностью.

Окружающая среда и экономическое развитие непременно и тесно связаны между собой, и будущее человечества в значительной мере зависит от того, насколько успешно будут учитываться эти связи экономической наукой.

Решение глобальной проблемы современности относится к компетенции государственных органов управления стран мира. В связи с этим углубление глобальной проблемы современности напрямую связано с неэффективностью систем как внутригосударственного, так и межгосударственного регулирования экономики. Разработанные нами направления обеспечения безопасности Республики Беларусь в экологической сфере будут способствовать снижению нагрузки на природные ресурсы, окружающую среду и систему жизнеобеспечения людей.

Литература

1. Пискулова, Н. А. Влияние экологического фактора на мировое экономическое развитие / Н. А. Пискулова // Вестник МГИМО. – 2010. – №6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-ekologicheskogo-faktora-na-mirovoe-ekonomicheskoe-razvitie.

2. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь. Указ президента Республики Беларусь № 575 от 9 ноября 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kgb.by/ru/ukaz575/.

3. Гостева, С. Р. Экологическая безопасность России и устойчивое развитие / С. Р. Гостева // Вестник ТГТУ. – 2010. – Т. 16. – № 3. – С. 704–718.

4. Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд. – М.: ИНФРА-м, 2008–VI. – 826 с.

Материал поступил в редакцию 22.06.2015.

Сертификат социально-экологической ответственности предприятия как экономический инструмент инвестиционного регулирования

Дружинина Евгения Олеговна,
магистр экономических наук,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Брестского государственного технического университета
(г. Брест, Беларусь)

Статья посвящена вопросам совершенствования инструментов инвестиционного регулирования на основе системы обращения сертификатов социально-экологической ответственности между субъектами инвестиционной деятельности. Раскрыта необходимость проведения экспертизы социальной ответственности инвестиционных проектов с целью выявления деструктивных и позитивных последствий их реализации для социоэкосистемы региона.

Article is devoted to questions of improvement of instruments of investment regulation on the basis of system of the circulation of certificates of social-and-ecological responsibility between subjects of investment activity. It reveals the need for expertise and social responsibility investment projects to identify destructive and positive implications for socio-eco-systems of the region.

Обострение социально-экологических проблем и наличие фактов деструктивности инвестирования обуславливают необходимость обновления инструментов контроля и регулирования инвестиционных проектов и применения к ним защитно-стимулирующих мер с учетом их социальной ответственности. Ограниченная ответственность бизнеса, в том числе при осуществлении инвестиционной деятельности, порождает негативные социально-экологические последствия, устранение которых зачастую имеет высокую временную протяженность. Безответственное и деструктивное хозяйствование одних субъектов перекладывает нагрузку и увеличивает расходы других субъектов, государства или населения.

Обеспечение социальной и экологической безопасности является безусловной прерогативой государства. В то же время недостаточность бюджетных средств говорит о важности стимулирования социально-экологической ответственности субъектов хозяйствования и реализации концепции корпоративной социальной ответственности (КСО), в том числе социально-ответственного инвестирования.

Особую значимость меры регулирования инвестиций приобретают при сложившейся структуре источников инвестирования в основной капитал в Республике Беларусь, где значительную долю в общем объеме инвестиций занимают средства республиканского и местных бюджетов (в 2014 г. – около 16,4 %) [11].

Исследованием вопросов инвестиционного регулирования и оценки социальной ответственности в проектно-инвестиционной деятельности занимались отечественные и зарубежные ученые: И. А. Бланк, Л. И. Абалкин, Л. Л. Игонина, О. В. Цегельник, А. Кэрролл, Д. Тобин, П. Друкер, У. Петти и другие. В то же время в условиях реализации концепции устойчивого социально-экономического развития страны востребована доработка инструментов регулирования инвестиционной деятельности для решения вопросов повышения инвестиционной привлекательности и снижения воздействия реализации инвестиционных проектов на различные общественные сферы.

На основе выделенной проблемы можно сформулировать задачи настоящего исследования, которые заключаются в совершенствовании инструментов инвестиционного регулирования

Рисунок 1 – Парадигма социально-экологической ответственности
Источник: составлено автором

путем обоснования системы обращения сертификатов социально-экологической ответственности субъектов хозяйствования.

Все организации, осуществляющие хозяйственную деятельность, являются субъектами социально-экологической ответственности и должны оценивать последствия своих решений. Критерием понимания организацией своей социально-экологической ответственности служат ее затраты, которые включают (рис.1):

1) обязательные затраты, производимые в рамках ответственности, установленной законодательством (выплата заработной платы, исполнение налоговых обязательств, расходы на качество продукции, охрану окружающей среды и др.);

2) затраты по морально-этическим или деловым соображениям (затраты на помощь социальным учреждениям, дополнительные расходы на охрану труда, т. е. те, которые выходят за рамки ответственности, установленной законодательством).

Основные требования и составляющие КСО охватывают: социальные права персонала; социальные гарантии персонала; качество продукции, услуг и работ; защита интересов потребителей; охрана окружающей среды; экономное расходование ресурсов; поддержка местного сообщества; менеджмент социальной деятельности.

Такой подход положен в основу международных и отечественных стандартов социально-экологической ответственности, которые носят рекомендательный характер, представляют собой системное обобщение взглядов многочисленных международных организаций с целью учета ожиданий заинтересованных сторон по обеспечению достойного качества жизни, условий и охраны труда, природоохранных требований, т. е. являются руководством по принципам, требованиям, критериям социально-экологической ответственности. Это инициативы Всемирной организации качества (ВОК), международной организации труда (МОТ), Организации Объединенных Наций (ООН), Группы организаций Всемирного банка, Европейского банка развития и реконструкции (ЕБРР) и других организаций. Совокупность международных и отечественных стандартов определяет как общие требования, так и требования к отдельным составляющим корпоративной социальной ответственности, экологическому менеджменту (рис. 2).

В основу понимания КСО положено включение глобального договора ООН и его принципов в стратегию деятельности и развития компаний, формирование ими добровольной социальной отчетности, что представляет собой добровольную инициативу, основанную на гражданской позиции субъектов хозяйствования по реализации основных принципов социальной ответственности для обеспечения социального равенства и сохранения окружающей среды.

Основным стандартом по социальной ответственности является ISO 26000, утвержденный в 2010 г., согласующий интересы всех заинтересованных сторон, определяющий общие установки и концепцию всеобщей социальной ответственности [13].

К целевым параметрам социальной ответственности, характеризующим требования по соблюдению прав работников (охрана труда, заработная плата и другие), устанавливает стандарт «Социальная ответственность» SA 8000 [6].

Требования к целевым системам менеджмента, распространяемые на отдельные составляющие

Рисунок 2 – Комплекс основных стандартов, определяющих социально-экологическую ответственность
Источник: составлено автором

КСО, устанавливают стандарты «Системы менеджмента качества» ISO 9000, «Системы менеджмента профессиональной безопасности и здоровья» OHSAS 18000, «Системы экологического менеджмента» ISO 14000 [14; 5; 12].

Сегодня различные компании формируют социальную отчетность о своей деятельности, включающую нефинансовую информацию. Наиболее известными стандартами подготовки отчетности с учетом социально-экологических факторах являются: Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами AA 1000 (Stakeholder Engagement Standard); Международный стандарт по осуществлению проверок отчетности, кроме аудита ISAE 3000 (International Standard on Assurance Engagements); проекты Инициативы по глобальной отчетности (Global Reporting Initiative – GRI); подготовкой концептуальных основ интегрированной отчетности занят Международный комитет по интегрированной отчетности (International Integrated Reporting Committee – IIRC); формированием специфических отраслевых ключевых показателей эффективности социально-экологических факторов занят Совет по стандартам отчетности в области устойчивого развития (Sustainability Accounting Standards Board – SASB) [1; 4; 2; 3; 7].

Автором предлагается инициировать дополнительные процедуры экспертизы инвестиционных проектов для выявления и последующего отклонения проектов, несущих деструктивные изменения социоэкосистемы региона, и идентификации проектов по реализации социально-ответственных инвестиций [8; 9].

Экспертиза социальной (социально-экологической) ответственности инвестиционного проекта представляет собой процедуру комплексной оценки и контроля ключевых параметров проекта, позволяющих выявить изменения социоэкосистемы (социосистемы) региона позитивного и негативного характера, оценить степень социально-экологического риска и уровень ответственности проекта.

Под *социальной (социально-экологической) ответственностью инвестиционного проекта* понимаем способность и готовность субъекта в рамках инвестиционного проекта выполнять требования социально-экологических норм, отвечать за последствия своих действий и участвовать в развитии социосистемы. Способность характеризует возможность организации на основе запланированных в проекте материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов обеспечить сохранность социосистемы. Готовность организации выражается целенаправленным позитивным воздействием на социосистему.

Социальная (социально-экологическая) деструктивность инвестиционного проекта – негативное влияние планируемой деятельности на социосистему региона, которое проявляется посредством нарушения баланса в окружающей среде и процессах общественного развития, снижения уровня и качества жизни, роста социальной неудовлетворительности.

Экспертиза социальной ответственности проекта включает: а) диагностику потенциального влияния инвестиционного проекта на социосистему региона, результатом которой является

комплексная характеристика проекта по признаку социальной ответственности [10]; б) определение финансового результата такого влияния, отражающего денежное выражение потенциальных последствий для социосистемы региона [9].

Результатом экспертизы является заключение, в котором отражаются:

а) *вид инвестиционного проекта* по признаку социальной ответственности, что позволяет сформировать выводы о целесообразности реализации инвестиционного проекта:

– социально-ответственный инвестиционный проект: превышает установленные социально-экологические требования;

– социально-деструктивный инвестиционный проект: не соответствует социально-экологическим требованиям;

– инвестиционный проект социально-ответственной направленности: соответствует социально-экологическим требованиям и характеризуется при наличии деструктивных факторов преобладающей долей социально-ответственных инвестиций;

– инвестиционный проект социально-деструктивной направленности: соответствует минимальным социально-экологическим требованиям, но характеризуется преобладающей долей социально-деструктивных инвестиций;

б) *финансовый результат* потенциального влияния инвестиционного проекта на социосистему региона, который выступает основой для применения финансовых инструментов стимулирования социально-ответственных проектов, компенсации последствий деструктивной деятельности;

в) *рекомендации* по научно-обоснованному регулированию инвестиционных проектов с применением к ним мер защитного, компенсационного, предупредительного, ограничительного и стимулирующего характера.

Для определения денежного выражения разницы между величиной расходов, формирующих социальную ответственность проекта, и проектной величиной социально-экологических расходов предлагаем *методику стоимостной оценки социальной ответственности инвестиционного проекта* с позиции влияния на социосистему региона. Сопоставление проектных расходов, заложенных в бизнес-плане организации, с расходами, определенными международными и отечественными стандартами, в том числе сверх установленных требований законодательства, формируют результат социально-экологической ответственности инвестиционного проекта в стоимостном выражении. Он отражает стоимостную величину превышения положительного ($+E_{se}$) или отрицательного ($-E_{se}$) влияния на социосистему региона над минимально законодательно закрепленными нормами и рассчитывается как средняя величина за весь период реализации проекта. Положительный финансовый результат отражает вклад инвестора для социосистемы региона, отрицательный – потенциальные потери, упущенные возможности, подлежащие компенсации за счет инвестора [9].

Отношение полученного результата к запланированным на текущий год расходам регионального бюджета на охрану окружающей среды и социальную политику показывает бюджетную социально-экологическую эффективность проекта (коэффициент БСЭЭ – k^{sdi}). Определить значимость инвестиционного проекта для региона позволяет сопоставление показателя бюджетной социально-экологической эффективности с показателем бюджетной социально-экологической нагрузки на регион (N), рассчитываемым как отношение плановых расходов регионального бюджета на охрану окружающей среды и социальную политику к валовому региональному продукту.

Для снижения или нивелирования негативного влияния на социосистему региона и стимулирования социально-ответственных инвестиций автором предлагается перекрестное регулирование инвестиционных проектов социально-ответственной и социально-деструктивной направленности. Суть авторских предложений заключается в перераспределении ответственности и рисков между субъектами инвестиционной деятельности посредством обращения **сертификатов социально-экологической ответственности**, которые служат экономическим инструментом инвестиционного регулирования.

Сертификат социально-экологической ответственности (сертификат СЭО) – финансовый документ, подтверждающий наличие положительного финансового результата социально-экологического воздействия инвестиционного проекта на социосистему региона, стоимостная оценка которого является номиналом сертификата.

Этапы (алгоритм) применения сертификата:

1. Принятие решения о применении сертификата. По результатам методики оценки социальной ответственности инвестиционного проекта выявляются:

а) субъекты, имеющие положительный результат (эффект) ($+E_{se}$), характеризующий вклад в развитие социосистемы региона и наличие общественной выгоды от проекта;

Рисунок 3 – Финансово-экономическое содержание перекрестного регулирования инвестиций социально-ответственной и социально-деструктивной направленности

Источник: составлено автором

б) субъекты, имеющие отрицательный результат по проекту ($-E_{se}$), показывающий потери для социосистемы региона, что снижает значимость целесообразности реализации проекта.

2. Применение сертификата. Необходимо определять потенциальную и фактическую величину финансового результата. *Потенциальный результат* определяется на стадии бизнес-планирования для каждого года реализации проекта и включается в его денежные потоки в следующем порядке: 1) предполагаемые потери отражаются в денежных потоках как расходы в виде платы за сертификат СЭО или платежей в бюджет (уполномоченный орган); 2) будущий эффект отражается как предполагаемый доход в сумме возможной реализации сертификата СЭО. Порядок включения потерь/эффекта в денежные потоки бизнес-плана должен основываться на принципе осмотрительности, чтобы доходы и активы не были завышены, а расходы и обязательства не были занижены.

Фактическую величину финансового результата необходимо рассчитывать ежегодно на всех стадиях реализации проекта на основании специально формируемой отчетности, которая показывает сумму потерь для социосистемы региона (отрицательный финансовый результат), подлежащую компенсации, или удостоверяет социальную ответственность проекта (положительный финансовый результат). Данный показатель в совокупности с интегральным показателем уровня позитивного (деструктивного) влияния инвестиционного проекта на социосистему региона характеризует соответственно позитивную или деструктивную деятельность по итогам года руководителя предприятия или коллективного органа.

Для подтверждения достоверности величины финансового результата участникам инвестиционной деятельности необходимо проводить экспертизу (аудит) инвестиционного проекта. В случае установления эффекта после процедуры подтверждения его достоверности и значимости в рамках реализуемого проекта субъекты хозяйствования имеют право получить сертификат СЭО.

Обязательными условиями реализации проекта, характеризующегося наличием потенциальных потерь, являются: а) определение возможности компенсации предполагаемых потерь путем сравнения их величины с чистым дисконтированным доходом за расчетный период (k_{pk}); б) заключение соглашения между инвестором и уполномоченным органом о компенсации потерь при отсутствии серьезных последствий для социосистемы региона.

Рисунок 4 – Общая структура организационно-институциональной среды обращения сертификатов социально-экологической ответственности

Источник: составлено автором

Предлагаемый механизм инвестиционного регулирования представлен на рис. 3.

Регулирование инвестиций, разносторонне влияющих на социосистему региона, осуществляют специализированные органы, уполномоченные государством (например, органы экономического регулирования и контроля, на мезоуровне это могут быть региональные органы власти и управления), предусматривается также создание фонда социально-экологического инвестиционного регулирования.

Ключевые характеристики системы обращения сертификатов СЭО:

1. *Участники*. Субъекты хозяйствования, реализующие инвестиционные проекты, по результатам экспертизы их социальной ответственности могут стать участниками рынка сертификатов СЭО. Функционирование системы обращения сертификатов СЭО основано на участии субъектов хозяйствования, которые добровольно принимают обязательства в рамках социальной ответственности ведения бизнеса, если такая обязанность для организации закреплена законодательно. Участие на добровольной основе в перекрестном регулировании позволит стать участниками коммерческого оборота сертификатов СЭО, а также получить установленные государством экономические стимулы, и при выполнении и подтверждении принятых добровольных обязательств зарекомендовать себя как ответственного субъекта инвестиционной деятельности.

Организационно-институциональная среда взаимодействия участников системы сертификатов СЭО включает различные специализированные учреждения (рис. 4).

2. *Выдача, учет и регистрация сертификатов СЭО*. Осуществляется специально уполномоченным органом – сформированным структурно и организационно обособленным специализированным фондом (например, фондом социально-экологического инвестиционного регулирования), биржей или депозитарием. Функции уполномоченного органа: 1) эмиссия сертификатов и ведение реестра выданных сертификатов; 2) организация обращения сертификатов; 3) соблюдение сбалансированных пропорций влияния на окружающую среду и согласование экономических интересов природопользователей с учетом социально-экологических факторов; 4) аккумулирование материальных ресурсов за счет средств экономических субъектов от продажи сертификатов. Субъекты оборота участвуют в финансировании и содержании уполномоченного органа, уплачивая комиссионное вознаграждение по операциям с сертификатами.

3. *Условия выпуска, обращения и погашения сертификатов*. Сертификат может выдаваться не на всю сумму полученного эффекта, поскольку это уменьшает заинтересованность организаций в снижении социально-экологического риска. Сертификаты являются коммерчески реализуемыми и могут продаваться на специальной торговой площадке, где по установленным правилам формируется цена на него. Продаваться сертификаты могут как по номиналу, так и по цене ниже номинала. Срок обращения сертификата – один

год. Сертификаты гасятся сразу после получения выручки от их продажи. Сертификат автоматически считается погашенным, если он не реализован в течение года. Погашенные сертификаты могут использоваться для подтверждения выполнения обязательств, принимаемых компаниями добровольно, или установленных государством для отдельных субъектов на законодательном уровне.

Перекрестное регулирование, предлагаемое автором, можно рассматривать, с одной стороны, как элемент экономического механизма защиты населения и окружающей среды, позволяющего создать финансово-экономическую основу для возмещения социально-экологического вреда, а с другой стороны – как рыночный механизм для обмена рисками между субъектами инвестиционной деятельности в пределах установленных разрешений на загрязнение окружающей среды.

Перекрестное регулирование реализуется с помощью перераспределения финансовых ресурсов от субъектов хозяйствования с повышенными социально-экологическими рисками к субъектам хозяйствования, реализующим мероприятия по охране окружающей среды и защите населения, что частично снижает вредное социально-экологическое влияние на социосистему региона.

Использование авторских предложений направлено на:

1) стимулирование социально-ответственных инвестиций, активизацию природоохранной деятельности субъектов хозяйствования, экологизацию инвестиций;

2) сближение временного интервала между нанесением и возмещением вреда;

3) повышение потребительского спроса и рост конкурентоспособности продукции на внутренних и внешних рынках;

4) создание имиджа субъектов хозяйствования для лояльности со стороны бизнес-сообщества, так как сертификат будет являться своего рода нематериальным активом, увеличивающим гудвилл или рыночную стоимость предприятия.

Литература

1. AA1000 Stakeholder Engagement Standard 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.accountability.org/images/content/3/6/362/AA1000SES%202010%20PRINT.PDF. – Дата доступа: 28.08.2015.

2. Global Reporting Initiative [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.globalreporting.org/Pages/default.aspx. – Дата доступа: 28.08.2015.

3. International Integrated Reporting Committee – IIRC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://integratedreporting.org. – Дата доступа: 28.08.2015.

4. ISAE 3000 (Revised), Assurance Engagements Other Than Audits or Reviews of Historical Financial Information / International Auditing and Assurance Standards Board / Exposure Draft April 2011 Comments requested by September 1, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aicpa.org/Research/Standards/AuditAttest/ASB/Documents/Mtg/1205/2012_05_ASB_Item2B.pdf. – Дата доступа: 28.08.2015.

5. OHSAS 18001 HEALTH & SAFETY STANDARD / The Health and Safety & OHSAS Guide. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ohsas-18001-occupational-health-and-safety.com. – Дата доступа: 28.08.2015.

6. Social Accountability 8000 International Standard by Social Accountability International [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://saintl.org/_data/n_0001/resources/live/SA8000%20Standard%202014.pdf. – Дата доступа: 28.08.2015.

7. Sustainability Accounting Standards Board [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sasb.org. – Дата доступа: 28.08.2015.

8. Дружинина, Е. О. Актуальные вопросы совершенствования экспертизы инвестиционных проектов коммерческих организаций / Е. О. Дружинина // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности) Международный сборник научных трудов. Гомель, 2014. Вып. 7. – С. 190–208.

9. Дружинина, Е. О. Концепция оценки социально-экологической ответственности проектов на этапе бизнес-планирования / Е. О. Дружинина // Новая экономика, № 1(65). – Минск, 2015. – С. 289–295.

10. Дружинина, Е. О. Методические основы оценки степени деструктивности реальных инвестиций / Е. О. Дружинина // Інноваційна економіка. Всеукраінскій навукова-выробнічи журнал. – 2013. – № 5(43). – С. 268–275.

11. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования / Сайт «Национальный статистический комитет Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/investitsii-stroitelstvo/osnovnye-pokazateli-za-period-s-__-po-____gody_8/investitsii-v-osnovnoi-kapital-po-istochnikam-finansirovaniya/ – Дата доступа: 28.08.2015.

12. ИСО 14000 – Экологический менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iso.org/iso/ru/iso14000. – Дата доступа: 28.08.2015.

13. Руководство по социальной ответственности 26000:2010/ Guidance on social responsibility. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf. – Дата доступа: 28.08.2015.

14. Системы менеджмента качества ISO 9000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/std/iso_9000-2005(r).pdf. – Дата доступа: 28.08.2015.

Материал поступил в редакцию 31.08.2015.

Использование платежей за экосистемные услуги в сфере управления природоохранной деятельности

Якубовский Евгений Владимирович,
аспирант Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

Платежи за экосистемные услуги используются в целях повышения эффективности природоохранной деятельности. В статье определена сущность категории «экосистемные услуги», изучены организационно-экономические основы осуществления платежей за услуги экосистем, а также представлен мировой опыт практической реализации таких платежей.

Payments for ecosystem services are used in order to improve environmental activities. The article defines the essence of the category of «ecosystem services», studied the organizational and economic bases of payments for ecosystem services , as well as presented to the world experience the practical implementation of such payments.

В настоящее время во многих странах мира осуществляется проработка широкого круга вопросов, связанных с экосистемными услугами, включая их идентификацию, экономическую оценку, определение потенциальных продавцов и покупателей, механизмов компенсации, а также формирование рынков этих услуг.

Экосистемы являются источником множества товаров и услуг, от которых напрямую зависит благополучие человечества. Однако всевозрастающий человеческий прессинг на окружающую среду, при ограниченности природных ресурсов, вызывает деградацию естественных экосистем, что в свою очередь может привести к появлению ряда проблем экологического, социального и экономического характера и, как следствие, к ухудшению качества жизни населения. Так, в рамках исследований программы «Оценка экосистем на пороге тысячелетия» (Millennium Ecosystem Assessment) указывается, что в результате хозяйственной деятельности с 1750 года концентрация в атмосфере углекислого газа возросла примерно на 32 %, главным образом за счет сжигания ископаемого топлива и изменений в землепользовании. В этой же программе сообщается, что в настоящее время на нашей планете под угрозой исчезновения находятся 12 % видов птиц, 23 % видов млекопитающих, 32 % видов земноводных и 25 % видов хвойных деревьев. Причем допускается, что все эти цифры могут быть занижены.

Вследствие этого крайне важным является формирование новых эффективных механизмов управления в сфере природопользования и охраны окружающей среды, в т. ч. на рыночной основе. В качестве одного из таких механизмов могут быть использованы платежи за экосистемные услуги.

Сущность категории «экосистемные услуги»

Понятие «экосистемные услуги» стало использоваться в научной терминологии с конца 80-х годов 20-го столетия. В это время в мире начинает активно развиваться новая дисциплина «экологическая экономика», в рамках которой одно из ключевых мест принадлежит учению о природном капитале. Согласно Г. Дейли и Р. Костанза *природный капитал представляет собой запас, который является источником потока природных услуг и реальных природных ресурсов* [1]. Таким образом, основой природного капитала стал рассматриваться экосистемный уровень, на котором учитываются все взаимосвязи элементов природной среды, а не только отдельные природные ресурсы.

Г. Дейли и Р. Костанза делят природный капитал на возобновляемый (активный) и нево-

зобновляемый (пассивный) [2]. В качестве невозобновляемого природного капитала выступают минерально-сырьевые ресурсы. Основой же возобновляемого природного капитала являются экосистемы, которые являются источником товаров, а также обеспечивают поток экосистемных услуг. Следовательно, *экосистемные услуги следует рассматривать как составную часть природного капитала*.

Что касается трактовки самого термина «экосистемные услуги», то в опубликованном в 2005 г. докладе «Оценка экосистем на пороге тысячелетия» представлено следующее определение: экосистемные услуги – это выгоды, которые люди получают от экосистем. Данное определение в настоящее время является наиболее используемым в мировой практике. Вместе с тем такая широкая формулировка термина способствует тому, что некоторые исследователи отождествляют экосистемные услуги с природными ресурсами (природно-ресурсным потенциалом, природным капиталом), что, на наш взгляд, не совсем корректно.

Не согласен с определением термина «экосистемные услуги» представленным в докладе «Оценка экосистем на пороге тысячелетия», также А. В. Неверов [3]. Белорусский исследователь, ссылаясь на Толковый словарь русского языка С. И. Ожегова, отмечает, что «слово «услуга» означает действие, приносящее пользу, помощь другому. То есть услуга – это действие, приносящее выгоду (пользу), но не сама выгода (польза), особая форма использования ресурса».

В связи с этим под экосистемными услугами следует понимать *условия и процессы, образующиеся в результате функционирования естественных экологических систем, которые позволяют удовлетворить разнообразные потребности человека*. В качестве примеров экосистемных услуг можно привести регулирование климата и качества атмосферного воздуха, водорегулирование, почвообразование, предотвращение эрозии, ассимиляцию отходов и др. Все эти услуги базируются на средообразующих функциях экосистем, а также являются естественной основой для получения продуктов питания, пресной воды, древесины, топливного сырья, генетических ресурсов. К тому же экосистемы позволяют удовлетворить многие культурные потребности общества, являясь источником эстетических, художественных, рекреационных, образовательных, духовных и научных ценностей.

Однако на сегодняшний день существует проблема в отсутствии стоимостной оценки значительной части экосистемных услуг, что может привести к их недооценке либо вовсе к деградации. Важным является и обеспечение учета ценности экоуслуг в хозяйственных решениях, при котором во внимание принимается не только размер получения быстрой прибыли, но и уровень положительных эффектов в долгосрочной перспективе. В мировой истории было немало примеров, когда при экстенсивном изъятии природных ресурсов, стремясь получить быстрый результат, последовавший за ним ущерб для человека был многократно выше.

Не для всех экосистемных услуг имеется практическая возможность вовлечения в рыночные отношения. Многочисленные исследования показали, что на данный момент существуют 4 категории экосистемных услуг, для которых возможно использование компенсационных платежей и создание рынков. Это услуги по обеспечению пресной водой должного качества, регулированию климата (углеродный рынок), сохранению биологического и ландшафтного разнообразия и сохранению культурно-эстетических свойств ландшафтов.

Организационно-экономические основы платежей за экосистемные услуги

Отличительной особенностью платежей за экосистемные услуги (*далее – ПЭУ*) является то, *что выплаты осуществляются не за использование природных ресурсов, а за сохранение, восстановление, поддержание устойчивого функционирования естественных экосистем либо их компонентов*. Для начала реализации схемы ПЭУ необходимо заключение добровольного соглашения по крайней мере между двумя субъектами – поставщиком экосистемной услуги и ее получателем. В качестве *поставщиков экосистемных услуг* могут выступать физические либо юридические лица, деятельность которых направлена на сохранение и устойчивое функционирование экосистем. *Потребителями экосистемных услуг* являются субъекты хозяйствования, извлекающие выгоду от пользования услугой и готовые за нее платить.

В настоящее время выделяются три основных вида схем ПЭУ: государственные схемы, частные схемы и схемы коммерческого обмена [4]. Вид ПЭУ и вид финансового механизма зависят от того, кто выступает в роли покупателя.

Государственные схемы – это такие схемы ПЭУ, когда государственные органы управления обеспечивают их реализацию и выступают в роли единственного или основного покупателя экоси-

стемных услуг. Государственные схемы могут осуществляться как на национальном, так и на местном уровне.

Частные схемы, как правило, осуществляются на местном уровне, когда покупателями и продавцами являются частные субъекты хозяйствования, между которыми заключается добровольное соглашение о предоставлении экосистемных услуг. Данная схема ПЭУ реализуется при условии, когда покупатели и продавцы идентифицировали интересующую экосистемную услугу и согласовали цену за ее оказание.

Схемы коммерческого обмена предполагают создание рынков, на которых можно обменивать либо продавать разрешение или квоты на загрязнение окружающей среды. Эти схемы выступают в качестве экономического инструмента стимулирования снижения вредного воздействия на окружающую среду при осуществлении хозяйственной деятельности.

Схемы финансового механизма компенсации за оказания экосистемных услуг могут быть представлены в следующих видах [4]:

– прямая компенсация поставщикам экосистемных услуг;

– создание целевых фондов (при данной схеме финансовые средства, поступающие от потребителей экосистемных услуг, накапливаются в целевом фонде и в дальнейшем используются для финансирования природоохранных мероприятий);

– плата, взимаемая с потребителей (при данной схеме коммунальные службы либо промышленные предприятия переносят непосредственно на потребителей свои затраты по взносам в схему ПЭУ за счет установления надбавки к стоимости продукции);

– разовые взносы (гранты, пожертвования);

– взносы в виде налогов (при данной схеме налоговые поступления должны быть направлены на сохранение/восстановление и устойчивое функционирование экосистем).

Внедрения ПЭУ в сферу управления природоохранной деятельностью осуществляется при реализации следующих этапов: 1) эколого-экономическое обоснование необходимости внедрения ПЭУ; 2) определение экосистемных услуг и потенциальных покупателей этих услуг; 3) оценка институционального и технического потенциала; 4) составление договоров ПЭУ; 5) реализация договоров ПЭУ.

На этапе *эколого-экономического обоснования необходимости внедрения ПЭУ* формулируются задачи схемы, выясняется, каким образом механизм ПЭУ способен обеспечить решения природоохранных задач, проводится поиск источников финансирования схемы.

На этапе *идентификации экосистемных услуг и их потенциальных покупателей* выясняется качество и текущее состояние экосистемных услуг, которые могут стать предметом договора ПЭУ, происходит выявление выгодополучателей от предоставления услуг экосистем, определяется практика регулирования землепользования либо водопользования, которая даст наилучший экологический эффект. На этом этапе также определяется и обосновывается плата за экосистемные услуги.

На этапе *оценки институциональной среды и правовой базы* проводится анализ существующей законодательной базы, изучается и формируется институциональный механизм сбора и распределения платежей.

Составление договоров ПЭУ осуществляется после оценки прогнозируемых затрат и доходов от реализации схемы ПЭУ. На этом этапе составляется пакет документов для участников схемы, формулируются и обсуждаются условия для каждой стороны, согласовываются размеры платежей, утверждается детальный план природоохранных мероприятий, согласовывается механизм сбора и перечисления платежей.

На этапе *реализации договоров ПЭУ* осуществляются природоохранные мероприятия в рамках схемы, а также их мониторинг и эколого-экономическая оценка.

Зарубежный опыт использования платежей за экосистемные услуги

В мировой практике платежи за экосистемные услуги начали активно внедряться в сферу природопользования и использоваться как механизм экономического стимулирования природоохранной деятельности с последнего десятилетия 20-го века. В настоящее время только в США реализуется около 60 программ ПЭУ [5], а в мире их количество составляет более трехсот [6].

Особенности и практический опыт осуществления ПЭУ рассмотрен на примере платежей за обеспечение пресной водой должного качества, регулирование климата (углеродный рынок), сохранение биологического и ландшафтного разнообразия.

Платежи по обеспечению пресной водой должного качества. В большинстве случаев схема данного вида платежей заключается в том, что водопользователи низовьев рек обеспечивают финансирование природоохранных мероприятий на водосборных территориях выше по течению,

чтобы обеспечить приток чистой воды должного качества, так как существует прямая взаимосвязь между состоянием экосистем в верховьях и качеством воды ниже по течению. Как правило, такая схема ПЭУ осуществляется на локальном уровне [7].

В роли потребителей гидрологических экосистемных услуг обычно выступают предприятия, использующие пресную воду в качестве сырьевого ресурса для выпуска своей продукции (бутилированная питьевая вода, напитки), организации по водоснабжению городов, домашние хозяйства. В большинстве своем оплата за эти услуги осуществляется за счет платежей водопользователей.

Так, в начале 90-х годов 20-го века в Нью-Йорке из-за ухудшения качества воды была принята программа, согласно которой фермеры, ведущие свою сельскохозяйственную деятельность выше по течению р. Гудзон и ее притоков (водосборный бассейн Кэтсхиллс), обязались снизить использование минеральных удобрений. В обмен на это им предусматривались выплаты, которые компенсировали потери от снижения урожайности. Также программа включала в себя финансирование таких природоохранных мероприятий, как посадка лесов, создание частных ООПТ (особо охраняемых природных территорий), расширение площади государственных ООПТ. Средства на выплаты фермерам и ООПТ поступали от коммунальных платежей жителей Нью-Йорка, средний размер которых вырос на 9 %. Все финансирование данной программы, которая позволила значительно повысить качество воды, обошлась горожанам примерно в 1–1,5 млрд долл. США за 10 лет, при этом стоимость необходимых фильтрационных установок и резервных систем составила бы от 4 до 6 млрд долл., а ежегодные эксплуатационные издержки – 250 млн долл. [8]. Таким образом, реализация программы позволила городу сэкономить не менее 4,5 млрд долл.

В качестве еще одного примера платежей по обеспечению пресной водой должного качества можно привести опыт *Франции*. В северо-восточной части этой страны, на территории водосборного бассейна компании по производству питьевой воды «Виттель», из-за интенсивного земледелия большое количество минеральных удобрений и пестицидов с сельхозугодий стало попадать в водные источники. Для того чтобы не допустить ухудшения качества воды и, как следствие, понижения качества продукции, «Виттель» заключила договоры с фермерами на срок от 18 до 30 лет, которые предусматривали снижение использования минеральных удобрений и пестицидов, а также частичную замену зерновых культур люцерной. В итоге фермеры изменили практику землепользования, за что «Виттель» ежегодно выплачивает им по 230 долл. США на гектар в качестве компенсации за снижение урожайности.

Похожая схема, только уже на национальном уровне, существует в *Швейцарии*, где по причине широкого применения интенсивных способов ведения сельского хозяйства возникла проблема загрязнения грунтового водоносного слоя нитратами. Для ее решения федеральным правительством страны были разработаны и предложены фермерам договоры о компенсации за изменения в практике сельскохозяйственной деятельности. Размер компенсаций составил от 130 евро на гектар в год (за использование устойчивых методов землепользования) до 1250 евро (за проведение мероприятий по восстановлению нарушенных компонентов природной среды) [4].

Платежи по регулированию климата (углеродный рынок). Данный вид платежей осуществляется, как правило, через систему торговли квотами на выбросы парниковых газов (схема коммерческого обмена). Упрощенная схема рынка квот выглядит следующим образом: при превышении заранее установленного допустимого количества выбросов промышленные предприятия обязаны приобрести разрешение на дополнительные выбросы у других предприятий, которые не использовали свою норму, либо у государства, которое направит полученные финансовые средства на охрану окружающей среды.

Реализация такой схемы ПЭУ позволяет стимулировать инновационное развитие промышленных организаций, внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий и оборудования, что, в свою очередь, способствует улучшению экологической ситуации в регионе.

В качестве примера системы торговли квотами на выбросы парниковых газов может служить схема «Региональная инициатива по парниковым газам» (RGGI) в *США*. Данная система начала свою работу в 2009 г., и ее участниками стали электростанции девяти северо-восточных и среднеатлантических штатов. Результатом реализации RGGI за 2009–2011 гг. стала продажа квот, которая осуществлялась через аукцион, на сумму 951 млн долл. Вырученные средства были направлены предприятиями на финансирование проектов по энергосбережению, развитию возобновляемой энергетики, а также на различные природоохранные мероприятия [9].

Платежи за услуги по сохранению биологического и ландшафтного разнообразия. В настоящее время, в качестве основных покупателей услуг по сохранению биологического и ландшафтного разнообразия выступают международные природоохранные фонды, некоммерческие организации, правительства государств, а роль объекта продаж выполняют различные мероприятия по сохранению естественных экосистем либо их компонентов. В большинстве случаев эти платежи поступают в виде грантов и пожертвований. В связи с этим возникает проблема их разовости и ограниченности. Поэтому большое значение придается поиску новых потребителей этих услуг, а также разработке новых механизмов платежей [7].

Одним из таких механизмов может выступать схема «экосистемный банкинг». Суть этой схемы заключается в том, что организации путем выполнения мероприятий по сохранению либо восстановлению экосистем создают так называемые экосистемные депозиты. Эти депозиты накапливаются в экосистемных банках, а затем могут быть выкуплены предприятиями, хозяйственная деятельность которых неизбежно приведет к вредному воздействию на окружающую среду. Реализация такого вида ПЭУ будет способствовать активизации природоохранной деятельности, а также обеспечению целевого использования экологических платежей.

В настоящее время схема «экосистемный банкинг» успешно реализуется в *Австралии* и *США*.

В *Индии*, источником инвестиций в сохранение биологического разнообразия служат компенсационные платежи, которые выплачиваются хозяйствующими субъектами за получения разрешений на перепрофилирование лесных угодий в земли иного целевого назначения. Размер ставок этих платежей был определен на основании научных исследований и в 2006 г. утвержден Верховным судом Индии [10]. Вырученные при реализации такой схемы средства аккумулируются в целевом фонде, который затем направляет их на финансирование различных лесоохранных и лесовосстановительных мероприятий.

ПЭУ, формируя механизм компенсации затрат на природоохранную деятельность, могут успешно применяться в качестве экономического инструмента долгосрочного поступления экосистемных услуг, создавать стимулы для инвестиций, направленных на охрану окружающей среды, способствовать расширению участия частного сектора в природосберегающих мероприятиях, а также использоваться для решения локальных и региональных экологических проблем.

Литература

1. Дарбалаева, Д. А. Природный капитал в устойчивом развитии эколого-экономической системы / Д. А. Дарбалаева, Т. Г. Романова, В. Б. Яковлева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 134 с.

2. Глазырина, И. П. Природный капитал в экономике переходного периода / И. П. Глазырина. – М.: НИА – Природа, РЭФИА, 2001. – 204 с.

3. Неверов, А. В. Стоимостная оценка экосистемных услуг и биологического разнообразия / А. В. Неверов, О. А. Варапаева // Труды БГТУ. – 2013.– № 7. – С. 95–100.

4. Рекомендации, касающиеся платы за услуги экосистем в контексте комплексного управления водными ресурсами // ООН [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/env/water/publications/documents/ece-mp-wat-22-Rus-final.pdf – Дата доступа: 11.05.2015.

5. Дегтярь, Н. В, Механізми фінансування та стимулювання збереження екосистемних послуг водно-болотних угідь / Н. В. Дегтярь // Маркетинг і менеджмент інновацій [Электронный ресурс]. – 2013. – № 4. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2013_4_32.pdf. – Дата доступа: 25.03.2015.

6. Стрикелева, Е. Платежи за экосистемные услуги / Е. Стрикелева // Региональный экологический центр Центральной Азии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.carawan-net.org/sites/default/files/knowledge%20base/Стрикелева.Е._Платежи%20за%20экосистемные%20услуги.pdf. – Дата доступа: 25.03.2015.

7. Платежи за экосистемные услуги: теория, методология и зарубежный опыт практического использования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wildnet.ru/images/stories/bibl//Plateji.pdf – Дата доступа: 20.02.2015.

8. Бобылев, С. Н. Экосистемные услуги и экономика / С. Н. Бобылев, В. М. Захаров. – М.: ЛЕВКО, 2009. – 72 с.

9. The Economic Impacts of the Regional Greenhouse Gas Initiative in Ten Northeast and Mid-Atlantic States. Review of the Use of RGGI Auction Proceeds from the First Three-year Compliance Period, Analysis Group [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access: http://www.analysisgroup.com/uploadedfiles/content/insights/publishing/economic_impact_rggi_report.pdf – Date of access: 15.06.2015/

10. TEEB for Local and Regional Policy Makers // The Economics of Ecosystems and Biodiversity (TEEB) [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access: http://www.teebweb.org/publication/teeb-for-local-and-regional-policy-makers-2/. – Date of access: 10.06.2015.

Материал поступил в редакцию 28.08.2015.

Влияние внешних вызовов на экологическую составляющую конкурентоспособности АПК Беларуси

Смолярова Марина Александровна,
преподаватель кафедры аналитической экономики и эконометрики экономического факультета Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В научной статье проанализированы проблемы экономического развития Беларуси с учетом экономической интеграции со странами ЕЭС. Разработаны приоритеты, обеспечивающие безопасность агропромышленного комплекса Республики Беларусь в экологической среде.

In a scientific article was conducted an analysis of the problems of economic development of Belarus in view of economic integration with the countries of the EEC. It was designed priorities to ensure the safety of agro-industrial complex of the Republic of Belarus in the ecological environment.

Для поддержания высоких темпов роста белорусской экономики, представляющей собой экономику открытого типа, белорусские предприятия должны быть готовы к успешной конкуренции с зарубежными производителями на внутреннем и внешнем рынке. Однако многие производители сталкиваются со значительными трудностями, связанными с поддержанием ценовой привлекательности товаров и услуг. Более того, наблюдается вытеснение белорусских предприятий с внутреннего рынка. Финансовое состояние многих субъектов хозяйствования характеризуется низкой рентабельностью и ликвидностью. Замедленные темпы структурных преобразований снижают привлекательность белорусской экономики для инвесторов. В результате значительная часть производственного потенциала своевременно не обновляется, а уровень износа его активной части превысил критическое значение – 60 %. Наконец, серьезное беспокойство вызывает отставание Беларуси от стран ЕС в области инноваций, научно-исследовательской и конструкторской деятельности.

Основными внешними вызовами экономическому развитию страны на современном этапе являются:

– интегрирование в информационное и финансовое пространство;

– интеграция рынков и производственных систем;

– использование высоких технологий во всех сферах жизнедеятельности общества, ведущее в конечном итоге к изменениям в образе жизни людей и их мышлении;

– развитие информационных, телекоммуникационных технологий и средств транспорта, которые обеспечивают интеграционные процессы;

– смещение центра тяжести в мировой макроструктуре в сферу услуг, что обусловлено повышением роли образования и качества человеческого капитала в экономическом развитии, использованием науки в производстве;

– решение экономических проблем, связанных с преодолением последствий катастрофы на ЧАЭС;

– ограниченность природных ресурсов.

Экономика Беларуси на протяжении второй половины XX века формировалась как составная часть единого народнохозяйственного комплекса Советского Союза. Это касалось и энергетической системы, и газо- и нефтепроводов, и промышленности, и сельского хозяйства. Беларусь в рамках Союза выполняла роль сборочно-перерабатывающего цеха. Был построен ряд промышленных предприятий-гигантов и под них формировалась образовательная и научно-исследовательская инфраструктура, создавались научные школы, осуществлялась подготовка кадров. В 80-е годы Беларусь сумела практически полностью перевооружить свою промышленность.

Интеграция Беларуси, Казахстана и России вышла на качественно новый уровень – в 2015 г. начал функционировать Евразийский экономический союз. В Договоре о его создании, подписанном президентами наших стран 29 мая 2014 г. в Астане, предусмотрено проведение согласованной агропромышленной политики в целях эффективной реализации ресурсного потенциала для оптимизации объемов производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции и продовольствия, удовлетворения потребностей общего аграрного рынка и наращивания экспорта.

Развитие интеграционных процессов уже дало ощутимые результаты. С момента создания Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России в 2010 г. совокупный прирост сельскохозяйственного производства превысил 37 %, взаимная торговля сельскохозяйственными товарами выросла на 64 %, достигнув в 2013 г. 8,2 млрд долл. США. Это стало возможным благодаря обеспечению свободы перемещения товаров, унификации технических, ветеринарных и санитарных требований к продукции и процессам производства, предупреждению антиконкурентных действий хозяйствующих субъектов и государств (например, по субсидированию производства).

На фоне роста масштабов аграрного рынка углубляется национальная и региональная специализация, расширяется взаимное проникновение капитала, развивается трансграничная производственная кооперация, прорабатываются с участием Евразийской экономической комиссии проекты сотрудничества в высокотехнологичных областях.

Совместная задача государств – членов ЕЭС состоит в том, чтобы, во-первых, создать условия для развития рыночной инициативы и полного устранения барьеров перемещения товаров, капитала, рабочей силы и оказания услуг; во-вторых, стимулировать развитие бизнеса в областях, позволяющих решать текущие экономические проблемы и создавать задел будущего прогресса. Одна из таких проблем – обеспечение продовольственной безопасности.

Обеспечение населения наших государств продовольствием пока нельзя в полной мере считать надежным и устойчивым. Сохраняется высокая импортная зависимость. В 2013 г. импортировано товаров сельскохозяйственного происхождения на сумму свыше 45 млрд долл. США (*Справочно. Экспорт составил 16,8 млрд долл., отрицательное внешнеторговое сальдо – более 28 млрд долл.*). Из общего объема импорта продовольствия на товары, которые по природно-климатическим условиям не могут быть произведены в странах Таможенного союза, приходится только 31 %.

Особую обеспокоенность вызывает ситуация с импортом молочных и мясных товаров – животного масла, сухого молока, традиционных сыров, говядины. Например, за 2013 г. в страны ТС и ЕЭП ввезено 600 тыс. т говядины при собственном производстве 2,3 млн т, импортировано масла (животного) 104,8 тыс. т, произведено 334 тыс. т.

По ряду причин импорт продовольствия даже при достаточном количестве денежных средств для расчетов не может гарантировать устойчивое насыщение внутреннего рынка и обеспечение продовольственной безопасности. Во-первых, в последнее время основные мировые товарные рынки лихорадит. Это касается как цен, так и объемов производства. Приобретая за рубежом сахар по цене 370 долл. за тонну, можно через полгода получить и по 500 долл. за тонну. Сухое обезжиренное молоко только в течение последних 5 лет поставлялось в наши страны по цене от 1800 до 5000 долл. США за тонну.

По данным ФАО, в 2011 г. индекс реальных цен (без учета инфляции) на продовольствие достиг максимума за период с 1990 г. В целом за последнее десятилетие цены на продовольствие выросли в 1,5 раза. Наибольший рост характерен для рынка сахара. Цены на сахар-сырец повысились до максимальных отметок в 2011 г., превысив уровень начала столетия в 2,7 раза.

Во-вторых, на сельскохозяйственное производство все большее влияние оказывают климатические изменения. За последние два десятилетия резко (примерно в 2 раза в сравнении со средними показателями прошлого столетия) возросла интенсивность неблагоприятных погодных явлений (засух, наводнений, ураганов, торнадо, заморозков, града и т. д.)

В-третьих, запас плодородных почв для производства сельскохозяйственного сырья не безграничен. По расчетам ученых, если бы не применялись интенсивные технологии (машины, удобрения, средства защиты, модифицированные растения), наша Земля могла бы обеспечить пищей менее 4 млрд человек. В 2011 г. численность населения преодолела планку 7 млрд чел. и по прогнозам ООН прирастет еще на 1 млрд к 2025 г. Темпы прироста продовольствия в 2 раза уступают темпам прироста народонаселения. Это значит, что конкуренция на мировом аграрном рынке будет только возрастать.

В такой ситуации оптимальной стратегией продовольственной безопасности должен быть расчет на собственные силы и ресурсы, использование лучших достижений производства и науки, проведение согласованной агропромышленной политики стимулирования отечественного сельскохозяйственного производства.

Данные вопросы нашли отражение в Договоре о Евразийском экономическом союзе, в основу ключевых норм которого в части АПК положена Концепция согласованной (скоординированной) агропромышленной политики. Концепция одобрена решением Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав-государств от 29 мая 2013 г. № 35.

Реализацию согласованной агропромышленной политики в Евразийском экономическом союзе планируется осуществлять по следующим направлениям:

1) прогнозирование в агропромышленном комплексе;

2) государственная поддержка производства и переработки сельскохозяйственной продукции;

3) регулирование общего аграрного рынка;

4) единые требования в сфере производства и обращения продукции;

5) обеспечение санитарных, фитосанитарных и ветеринарных (ветеринарно-санитарных) мер;

6) развитие экспорта сельскохозяйственной продукции, продовольствия;

7) научное и инновационное развитие агропромышленного комплекса;

8) интегрированное и информационное обеспечение АПК.

Государства – члены ЕЭС проводят работу в области прогнозирования общего аграрного рынка. На основании прогнозной информации, которая базируется на оценке перспектив внутреннего и внешних рынков, будут вырабатываться решения о точечном стимулировании отраслей, применении защитных механизмов при импорте продовольствия (например, при установлении тарифных квот). Эта работа даст возможность на постоянной основе оценивать потенциал взаимных поставок товаров государств – членов Евразийского союза, оптимизировать товаропотоки и инвестиционные вложения, в т. ч. государственную поддержку.

Особо нами рассмотрена проблематика региональной кооперации в агропромышленной сфере.

В практической экономике любые, даже самые масштабные задачи решаются в системе взаимодействия производственных единиц, которые в основном находятся в зоне ответственности территориальных центров власти и управления. Исходя из этого создание условий и принятие непосредственных решений об организации кооперативного взаимодействия предприятий наших стран в большинстве случаев может и должно обеспечиваться на уровне регионов. Поддержка главами регионов проектов хозяйственного сотрудничества, как показывает практика, дает больше для развития взаимовыгодных коммерческих проектов, чем банковская гарантия и страховой полис.

Перспективными для развития регионального сотрудничества в сфере АПК представляются следующие направления:

1. Взаимодействие регионов, обладающих близкими естественными условиями хозяйствования, что предполагает применение универсальных технологий, систем машин, семян сельскохозяйственных культур, строительных решений при возведении животноводческих объектов. Регионы могут объединять ресурсы для создания технологических комплексов.

2. Взаимодействие регионов по обеспечению продовольствием крупных российских, белорусских и казахстанских городов. Для этого важно организовать совместное планирование и контрактацию ресурсов для поставок в стабилизационные продовольственные фонды. Долгосрочные контракты поставок могли бы обеспечиваться встречными инвестициями на развитие сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности под «пригодную» специализацию, предполагающую развитое молочное производство, овощеводство и картофелеводство.

3. Кооперация в организации производства дорогостоящих ресурсов для сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности АПК. По отдельным направлениям обеспечения производства сельскохозяйственных товаров государства – члены ЕЭС находятся в непосредственной зависимости от импортных поставок, что крайне невыгодно как с коммерческой точки зрения, так и с позиции продовольственной безопасности.

В Договоре о Евразийском экономическом союзе научное и инновационное развитие агропромышленного комплекса выделено в отдельное направление согласованной агропромышленной политики. Планируется развивать сотрудничество по проведению совместных научных и технологичных исследований. Это позволит исключить дублирование разработок, повысит результативность использования научного потенциала государств-членов.

В соответствии с предложениями Сторон подготовлен проект перечня по тематике перспективных научно-исследовательских работ, которые могут представлять общий интерес для развития АПК государств – членов Евразийского экономического союза. На его основе будет сформирован согласованный перечень перспективных разработок в сфере агропромышленного комплекса.

Важными являются разработки ресурсо- и энергоэффективных технологий в сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности, разработка и применение технологии выращивания сельскохозяйственных культур в системе экологического земледелия.

Приоритетными направлениями обеспечения безопасности Республики Беларусь в экологической сфере представляются следующие направления:

– создание целостной общегосударственной системы охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов;

– экономическое стимулирование ресурсосбережения. Разработка и внедрение экологически безопасных технологий и техники в промышленности, энергетике, сельском хозяйстве и на транспорте;

– разработка и использование безопасных заменителей веществ, разрушающих озоновый слой;

– обеспечение функционирования Национальной системы мониторинга окружающей среды Республики Беларусь;

– совершенствование механизмов осуществления экологической экспертизы всех программ и проектов хозяйственной и иной деятельности;

– разработка и реализация специальных программ сохранения биологического разнообразия, включая редкие и исчезающие виды растений и животных, типичные и уникальные ландшафты и экологические системы;

– совершенствование системы оперативного реагирования и оповещения о загрязнении окружающей среды в результате промышленных аварий, стихийных бедствий или уничтожения природных ресурсов;

– создание системы комплексного использования лесных ресурсов на основе соблюдения приоритетной природоохранной функции лесов, а также комплексного освоения и использования водных ресурсов, улучшения качества воды и обеспечения устойчивости водных экологических систем;

– совершенствование системы ведения кадастров природных ресурсов, а также платежей за пользование природными ресурсами и возмещения ущерба, причиненного окружающей среде;

– развитие фундаментальных и прикладных научных исследований в области экологии и безопасности жизнедеятельности;

– создание системы подготовки кадров в области природопользования и охраны окружающей среды. Разработка и осуществление программ всестороннего образования в сфере экологии и безопасности жизнедеятельности.

Реализация приоритетных направлений за 2015–2020 гг. по обеспечению безопасности Республики Беларусь в экологической сфере позволит повысить конкурентоспособность продукции агропромышленного комплекса на мировых рынках. Это даст возможность увеличить объемы продажи продуктов питания до 9 млрд долл. США в год.

Литература

1. Антропова, Т. Г. Обеспечение экономической безопасности России в условиях глобализации / Антропова Т. Г. Проблемы современной экономики. – 2005. – № 1, 2 (13, 14). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.m–economy.ru/art.php?nArtId=672.

2. Юсвалиева, А. В. Методическое обеспечение механизма формирования финансовой безопасности предприятия / Юсвалиева А. В. // Бизнес Информ. – 2010. – № 8. – С. 35–37.

3. Моделирование экономической безопасности: государство, регион, предприятие / [Геець В. М., Клебанова Т. С., Черняк О. И. и др.] Под ред. В. М. Гейця – Х: «ІНЖЕК», 2006. – 258 с.

Материал поступил в редакцию 13.07.2015.

Оценка состояния агропромышленного комплекса Беларуси и Ирана

Камали Самира Мохаммадреза,
аспирантка кафедры международного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В научной статье проведен анализ работы агропромышленного комплекса Республики Беларусь и Исламской Республики Иран. Определены факторы, влияющие на развитие АПК, и сделаны предложения по устойчивому развитию агропромышленного комплекса Беларуси и Ирана.

In the scientific article it analyzed the agro-industrial complex of the Republic of Belarus and the Islamic Republic of Iran. The factors that influence on the development of agriculture and made proposals for sustainable development of agriculture of Belarus and Iran.

Роль агропромышленного комплекса в развитии государства сложно переоценить, так как потребность в питании является важнейшей естественной потребностью человека. Агропромышленный комплекс — это совокупность отраслей народного хозяйства, занятых производством продовольствия и промышленной продукции из сельскохозяйственного сырья, их хранением и реализацией потребителю; производством средств производства для сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, их производственно-техническим обслуживанием. Так как современная экономика Беларуси и Ирана является социально ориентированной рыночной, то и развитие всех отраслей народного хозяйство должно осуществляться в социально-экономическом направлении. Социально-экономическое развитие – это увеличение нравственного, интеллектуального, генетического, экологического и демографического потенциала страны.

Целью социально-экономического развития в Республике Иран является увеличение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения, снижение уровня нищеты, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы, обогащение культурной жизни. Основной целью социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы является рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. Соответственно, социально-экономическое развитие АПК – это не только рост производства сельскохозяйственной продукции и техники, но и рост материального и иного благополучия работников, занятых в сельском хозяйстве, рост условий жизни населения, повышение конкурентоспособности продукции, повышение инвестиционной привлекательности АПК, а также использование достижений прикладных наук в данной отрасли.

Агропромышленный комплекс не функционирует в вакууме, поэтому при прогнозировании развития АПК важно учитывать наиболее полный список факторов, влияющих на развитие отрасли как прямо, так и косвенно. К фактором, влияющим на развитие и функционирование агропромышленного комплекса, по нашему мнению, относятся:

1. Климатические условия. Данный фактор является одним из единственных факторов, повлиять на который не может ни одно государство. При этом данный фактор является наименее прогнозируемым даже в течение месяца, так как температура воздуха и другие показатели изменяются под влиянием атмосферных циклонов, движение которых не всегда удается спрогнозировать даже на неделю.

Территория Беларуси находится в зоне рискованного земледелия. Понятие рискованного земледелия для Беларуси складывается из трех факторов – перепады температуры и заморозки,

засуха и контурные поля. Ряд важнейших продуктов питания (прежде всего морепродукты) импортируются. Тем не менее, благодаря грамотной государственной политике по производству на душу населения основных видов сельскохозяйственной продукции, кроме зерна, Беларусь занимает первое место среди стран СНГ, по производству мяса сравнялась с Германией, а молока – примерно в 2 раза превышает основные развитые в аграрном отношении страны.

Сельское хозяйство Беларуси специализировано на выращивании традиционных для умеренных широт культур. В растениеводстве преобладают зерновые (преимущественно ячмень, рожь, пшеница), картофель, кормовые культуры. В связи со структурными преобразованиями и ориентацией на возобновляемые источники энергии в республике расширяются объемы возделывания зернобобовых и масличных культур. В Беларуси сосредоточено около 16 % мировых посевов льна, или более 20 % его посевов на Европейском континенте.

2. Географические факторы. Нами выделены благоприятные географические факторы и неблагоприятные факторы, влияющие на АПК. К неблагоприятным факторам относятся: отсутствие на территории Республики Беларусь морей и океанов, поэтому самообеспечение рыбой маловероятно как по качественным, так и по количественным параметрам даже в условиях динамичного развития внутреннего рыбоводства. Потребность в рыбе на современном этапе удовлетворяется в целом за счет импорта из стран – торговых партнеров. Так, в 2012 г. соотношение внутреннего производства к внутреннему потреблению (сумма внутреннего производства и импорта за вычетом объемов экспорта) составило 37,47 %, т. е. всего 37 % внутреннего потребления рыбы удовлетворяется за счет выращивания и производства рыбы и морепродуктов на территории рыболовных хозяйств Республики Беларусь. В 2013 г. данный показатель составил уже 38,02 % за счет увеличения объемов внутреннего производства и экспорта.

Положительным географическим фактором является местоположение Республики Беларусь, которая является географическим центром Европы и находится на относительно недалеком расстоянии от крупных продовольственных рынков. Объемы производства практически всех видов продовольствия превышают потребности внутреннего рынка. По всем основным видам продукции агропромышленный комплекс страны имеет экспортную ориентацию, постоянно наращивает объемы зарубежных поставок продовольствия и других видов сельскохозяйственных продуктов. Так, расстояние от Минска до главного морского порта Литвы Клайпеда составляет 489,8 км, от Минска до латвийского порта в Риге 484,0 км, до польского порта Гданьск 738,7 км. Основными продуктами экспорта является молоко и молочные продукты, мясо и мясопродукты, а также картофель, лен, овощи, ржаная мука и другие продукты. Увеличение объемов экспорта сельскохозяйственной продукции положительно влияет на внешнеторговое сальдо, курс национальной валюты и позволяет предприятиям агропромышленного комплекса получать высокие доходы, которые затем могут быть направлены на развитие и модернизацию производства.

3. Экологические факторы. Важнейшим из них являются последствия аварии на Чернобыльской АЭС. Значительное влияние на сельское хозяйство страны и на ее продовольственную безопасность оказала авария на Чернобыльской АЭС. После чернобыльской катастрофы из сельскохозяйственного оборота выведено 7850 кв. км пахотных земель и 6950 кв. км лесов. В общей сложности радиоактивному загрязнению в Беларуси подверглось 22 % сельскохозяйственных площадей и 21 % лесов.

4. Демографические факторы. Важнейшим демографическим фактором является численность населения в трудоспособном возрасте. От данного показателя и зависит обеспеченность рабочей силой организаций, занятых в агропромышленном комплексе страны. Как известно, многие отрасли сельского хозяйства являются достаточно трудоемкими, поэтому возможность развития ряда отраслей, прежде всего растениеводства, зависит от наличия в регионе рабочей силы. Для отраслей, связанных непосредственно с сельским хозяйством и обслуживанием деятельности по выращиванию, сбору сельскохозяйственных культур, наиболее важной проблемой является отток трудоспособного населения из сельской местности. Так, в 2005 г. удельный вес сельского населения в общей численности населения составлял 27,8 %, в 2009 г. уже 25,5 %, а в 2013-м – 23,2 %. Таким образом, за 8 лет изменение удельного веса сельского населения в общей численности населения составило снижение на 4,6 п. п. При этом количество сельского населения в трудоспособном возрасте также за период с 2005 по 2013 г. уменьшилось на 17,67 %. Также важно отметить снижение удельного веса занятых в сельском хозяйстве в среднесписочной численности работников организаций Республики Беларусь: с 10 % в 2005 г. до 8,1 % в 2013 г. Таким образом, демографические факторы являются важнейшими факторами, влияющими

на АПК, так как трудовые ресурсы являются одним из важнейших фактов производства.

5. Геополитическая ситуация. Важность влияния данного фактора сложно переоценить. Данный фактор может оказывать как положительное влияние на развитие агропромышленного комплекса, выражающееся в улучшении торговых отношений с партнерами, ЕвразЭС, СНГ, Союзного государства. Участие в международных организациях приводит к снижению таможенных пошлин, сборов (или же их отмене) на экспортируемые товары, приводит к свободному движению капитала, рабочей силы, товаров и услуг. Отрицательными факторами могут являться ухудшение отношений с торговыми партнерами, экономическая блокада со стороны международных организаций, локальные конфликты в странах – торговых партнерах. Так, в результате развития военного конфликта на Украине объем экспорта за январь – сентябрь 2014 г. составил 97,3 % от объемов экспорта в Украину за январь – сентябрь 2013 г., т. е. произошло снижение объемов экспорта на 2,7 п. п.

6. Бюджетная и налоговая политика государства. Несомненно, бюджетная политика государства оказывает существенное влияние на развитие и функционирование агропромышленного комплекса страны. Данное влияние выражается в росте или снижении объемов финансирования той или иной отрасли агропромышленного комплекса или даже финансирования агропромышленного комплекса в целом. Изменения в бюджетной политике напрямую затрагивают сельскохозяйственные и иные организации АПК с государственной формой собственности, ведь данные организации напрямую зависят от финансирования со стороны государства. Изменения в бюджетной политике оказывают также косвенное влияние на организации с частной формой собственности посредством объема предоставляемых субсидий и дотации. Снижение расходов бюджета или же перераспределение бюджетных средств в пользу других расходных статей может привести к снижению субсидирования и дотирования со стороны государства. Всего на 1 января 2014 г. формой собственности 25,7 % юридических лиц является государственная собственность, для остальных 73,5 % юридических лиц формой собственности является частная форма собственности.

В целом в период с 2005 по 2013 г. удельный вес расходов консолидированного бюджета на сельское хозяйство, рыбохозяйственную деятельность в общих расходах консолидированного бюджета увеличился с 6,0 % в 2005 г. до 8,8 % в 2013 г. При этом данный показатель за исследуемый период достиг своего максимального значения 10,0 % от общей суммы расходов консолидированного бюджета Республики Беларусь, а в 2012–2013 гг. начал снижаться в результате последствий экономического кризиса.

Налоговая политика также является существенным фактором, влияющим на развитие агропромышленного комплекса. Так, снижение налоговых ставок и получение налоговых льгот приводит к возникновению экономического стимула производства большего количества продукции, оказания услуг, позволяет вкладывать высвободившиеся свободные денежные средства в модернизацию и развитие организации, а также может являться косвенным фактором улучшения конкурентоспособности продукции. В Республике Беларусь посредством налоговой политики происходит поддержка организаций агропромышленного комплекса, выражающаяся в предоставлении налоговых льгот или уменьшении ставок налогов. Так, ставка НДС для производителей продукции растениеводства (за исключением цветоводства, выращивания декоративных растений), дикорастущих ягод, орехов и иных плодов, грибов, другой дикорастущей продукции, пчеловодства, животноводства (за исключением производства пушнины) и рыбоводства на территории Республики Беларусь составляет 10 % вместо общей ставки в 20 %.

Также существенное влияние на развитие АПК оказывает бюджет Союзного государства (Республики Беларусь и Российской Федерации). За счет бюджетных средств финансируются различные крупные инновационные проекты и программы, в т. ч. и программы по инновационному развитию сельского хозяйства. К числу таких программ, например, относится программа «Инновационное развитие производства картофеля и топинамбура» с общим объемом финансирования на 2015 г. 76,0 млрд белорусских рублей.

7. Макроэкономические процессы, банковский сектор. К негативному влиянию на развитие АПК относят влияние таких факторов, как увеличение инфляции, безработицы и т. д. Так, во время экономического кризиса только в 2011 г. годовой уровень инфляции составил 108,7 %, в 2012 г. – 21,8 %, в 2013 г. – 16,5 % по официальной статистике Национального статистического комитета Республики Беларусь. Непредвиденное повышение уровня инфляции в первую очередь отражается на бюджетных организациях, финансирование которых осуществляется за счет государственного бюджета, и при пересмотре объемов финансирования возникает определенный

Таблица 1 – Объемы производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий в Беларуси за 2005–2013 гг. (тыс. т.)

Продукция	В среднем		Факт			Прогноз государственной программы	
	2001–2005 гг.	2006–2010 гг.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Зерно (в весе после доработки)	6 006	7 530	8 375	9 226	7 602	11 400	12 000
Льноволокно	41	44	46	52	45	60	60
Сахарная свекла	2 180	3 875	4 485	4 772	4 343	4 700	5 500
Рапс	101	371	379	704	676	1 019	1 060
Картофель	8 385	8 156	7 721	6 911	5 914	7 690	7 750
Овощи	1 793	2 253	1 979	1 581	1 628	2 160	2 160
Плоды	355	644	304	6 930,4	476,2	686	714
Скот и птица (реализация)	923	1 248	1 464	1 557	1 699	1 755	1 870
Молоко	5 023	6 245	6 504	6 766	6 640	7 940	8 640
Яйца, млн. шт.	2 989	3 369	3 752	3 778	3 961	3 809	3 828

Примечание. Таблица составлена по данным источников [1; 2; 3].

лаг. Также инфляция оказывает влияние на частных собственников, так как в реальном выражении их доходы снижаются. Банковский сектор может оказывать влияние на АПК посредством удорожания/удешевления стоимости кредитных ресурсов, ориентирующихся на ставку рефинансирования. На данный момент ставка рефинансирования составляет 20 % годовых, с декабря 2011 г. началось поступательное снижение ставки рефинансирования (с 45 до 23 %). На 2015 г. планируется снижение ставки рефинансирования до 15–16 % годовых, а значит, и снижении стоимости кредитных ресурсов для организаций агропромышленного комплекса.

8. Непредвиденные обстоятельства. К таким факторам могут относиться любые природные катаклизмы, явления, мировые финансовые и экономические кризисы, межгосударственные военные конфликты и другие обстоятельства, которые невозможно спрогнозировать или предугадать с помощью методов вероятностного анализа.

Таким образом, существует большое количество факторов, оказывающих как положительное, так и отрицательное влияние на развитие и функционирование агропромышленного комплекса Республики Беларусь. Поэтому при прогнозировании развития агропромышленного комплекса страны необходимо учитывать комплексное влияние всех перечисленных выше факторов и их перспективное изменение.

В республике насчитывается более 1300 сельскохозяйственных организаций, около 2000 фермерских хозяйств, а также сотни личных подсобных хозяйств. Предприятия АПК работают как на внутренний, так и на внешний рынок, при этом отдельные виды продукции имеют значительный экспортный потенциал. Беларусь поставляет сельхозпродукцию в 35 стран мира, около 70 % из которой экспортируется в Россию, около 13 % — в другие страны СНГ, 14 % — в страны вне СНГ.

Аграрный сектор включает животноводство и растениеводство. На долю скотоводства приходится более половины стоимости валовой продукции животноводства. На 1 января 2015 г. в хозяйствах насчитывалось 4,3 млн голов крупного рогатого скота, из них 1,5 млн коров. По производству молока на душу населения Беларусь занимает 1-е место среди стран СНГ и 4-е место в Европе.

Производство продукции сельского хозяйства отражено в табл. 1.

Однако увеличение валовых показателей по ряду продукции не привело к улучшению экономического положения сельскохозяйственных организаций и по-прежнему сопровождается нарастанием финансовых проблем, что отрицательно сказывается на устойчивости функционирования АПК. Так, количество убыточных организаций сельского хозяйства Беларуси за 2013 г. составило 353, что на 172 субъекта хозяйствования, или почти в 2 раза, больше, чем в 2012 г. Анализ показывает, что таких организаций на 1 января 2010 г. насчитывалось 149. Удельный вес убыточных организаций составил 10,6 % в общем количестве субъектов хозяйствования, работающих в аграрной

Таблица 2 – Основные финансовые показатели сельскохозяйственных организаций Беларуси за 2010–2013 гг. (млрд. руб.)

Показатели	Год				2013 г. к 2012 г., %
	2010	2011	2012	2013	
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	16 135,0	29 921,3	60 311,3	67 669,5	112,2
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ услуг	14 533,0	23 331,8	45 478,7	58 402,4	128,4
Прибыль, убыток (-) от реализации продукции, товаров, работ, услуг	-192,9	3 598,5	8 793,4	2 368,3	26,9
Чистая прибыль, убыток (-)	1 313,4	4 309,3	9 281,2	3 494,1	37,6
Количество убыточных организаций, ед.	73	40	56	198	в 3,5 раза
Удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций, %	4,3	2,4	3,5	12,7	в 3,6 раза
Сумма чистого убытка убыточных организаций	76,4	97,4	151,1	1 462,0	в 9,7 раза
Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг, %	-1,3	15,4	19,3	4,1	–
Рентабельность продаж, %	-1,2	12,0	14,6	3,5	–

Примечание. Таблица составлена автором по данным источника [3].

сфере; на долю сельскохозяйственных организаций приходится 12,7 %, или 198 ед. (табл. 2).

По итогам 2013 г. чистая прибыль организаций сельского хозяйства Беларуси сократилась в 2 раза и составила 3844,5 млрд руб. При этом доход крестьянских (фермерских) хозяйств увеличился с 246,7 млрд руб. в 2012 г. до 350,4 млрд руб. в 2013 г. Необходимо отметить, что сумма чистого убытка убыточных организаций составила 1487,5 млрд руб. против 159,9 млрд. руб. в 2012 г.

Такая ситуация отразилась и на результативности производственно- коммерческой деятельности субъектов. В 2013 г. рентабельность реализованной продукции к предыдущему году снизилась на 15 п. п. (4,6 %), продаж – на 10,8 п. п. (3,9 %). В соответствии с Государственной программой устойчивого развития села на 2011–2015 годы рентабельность продаж за 2014 г. по республике должна составить 10,2 %, за 2015 г. – 11,0 %, поэтому в 2014 г. было принято ряд указов Президента Республики Беларусь о мерах по повышению эффективности работы организаций и развития интеграционных процессов в агропромышленном комплексе.

Учитывая низкий уровень коммерциализации сельскохозяйственного производства, следует констатировать, что отрасль практически всегда будет нуждаться в определенных видах поддержки. Господдержка села должна концентрироваться на таких государственных мероприятиях, как мелиорация, подготовка кадров, научные исследования, противоэпизоотические и фитосанитарные меры при полной увязке с результатами финансово-хозяйственной деятельности организаций.

В 2013 г. в республике было достаточно основных видов продовольствия собственного производства для обеспечения безопасности в соответствии с критериями и нормативами, определенными Концепцией национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь, одобренной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 10 марта 2004 г. № 253, нормами потребления продуктов питания для различных групп населения, разработанными и утвержденными постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 14 марта 2011 г. № 16, а также рекомендациями международных организаций и другими нормативными документами (табл. 3).

Покупательский спрос практически полностью удовлетворялся за счет продукции отечественного производства: на яйца – 100 %, сахар – 99,8 %, масло сливочное – 99,7 %, мясо – 99,7 %, водку – 99,3 %, сыры – 96,3 %, овсяную крупу – 95,1 %, картофель – 94,8 %. Население все больше внимания уделяет здоровому образу жизни и правильному питанию.

В 2013 г. пищевой промышленности республики, хотя и не во всех отраслях, несколько выше оказались результаты как по производственным, так и по финансовым показателям. Несмотря на рост объемов переработки мяса и молока, финансовые результаты этих подотраслей оказались

Таблица 3 – Потребление основных продуктов питания на душу населения в Беларуси (кг)

Продукция	Нормативный уровень	Фактический уровень				
		2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	80	61	84	88	88	89
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	393	259	247	252	281	280
Яйца, шт.	294	256	292	310	310	315
Рыба и рыбопродукты	18,2	18,4	16	15	13	16
Сахар	33,0	38,7	41,4	47	42	41
Растительное масло	13,2	14,5	17	14,9	17	18
Овощи	124	127	149	146	145	146
Плоды и ягоды	78	47	65	58	64	60
Картофель	170	181	183	183	186	184
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, крупа, мука)	105	95	87	86	90	88

Примечание. Таблица составлена автором по данным источников [2; 3].

диаметрально противоположными: молокоперерабатывающие предприятия стабильно входят в число наиболее прибыльных организаций республики, в то время как большинство мясокомбинатов убыточны. В декабре 2013 г. пищевая промышленность показала низкие производственные показатели: индекс промышленного производства составил только 96,4 %.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2013 г. по сравнению с 2012 г. выпуск сыров снизился до 132,3 тыс. т (-9,5 тыс. т). Согласно данным о производстве отдельных видов продукции в 2013 г. в сравнении с 2012-м также сократились объемы производства белого сахара и колбасных изделий – до 852,4 (-1,2) и 259,1 тыс. т (-0,3 тыс. т) соответственно. В то же время выпуск цельномолочной продукции увеличился до 1,8 млн т. (+4,8 млн т). Стабильно растет производство растительного масла: в 2013 г. объем выпуска достиг 199,1 тыс. т, что практически обеспечивает потребность внутреннего рынка.

В 2013 г. в республике было произведено достаточно продукции пищевой промышленности для внутреннего потребления. В то же время устойчиво приближается к верхней границе допустимого уровня (25 %) наличие в торговой сети импортных продуктов. В больших мегаполисах эта тенденция прямо пропорциональна наличию крупных торговых центров. В г. Минске доля продуктов питания, произведенных в Беларуси, снизилась до 76,0 %. Опасения вызывает снижение продаж отдельных групп товаров, производство которых налажено в республике. За 2013 г. аграрной продукции ввезено на сумму 4180,6 млн долл. США, что на 13,3 % больше 2012 г.

Доля продажи продовольственных товаров отечественного производства в общем объеме розничного товарооборота в 2013 г. составила 64,3 % (2005 г. – 69,1 %, 2012 г. – 69,4 %), в т. ч. по продовольственным товарам – 80,9 % (2005 г. – 80,2 %, 2012 г. – 82,1 %). Данные цифры свидетельствуют об обеспечении продовольственной безопасности страны. Согласно Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь удельный вес импорта продовольствия в структуре товарооборота продовольственных товаров не должен превышать 25,0 %. В Беларуси данный показатель составил 19,1 %.

Выросли стоимостные объемы импортных закупок свежей или охлажденной рыбы на 45,1 млн долл. США, шоколада и прочих готовых пищевых продуктов, содержащих какао, – 42,8 млн долл., хлеба и мучных кондитерских изделий – 41,5 млн долл., рыбы мороженой – 36,7 млн долл., томатов – 24,3 млн долл., пива – 19,6 млн долл., яблок – 19,4 млн долл., цитрусовых плодов – на 18,8 млн. долл. Больше других это характерно для Брестской и Минской областей и г. Минска, в котором расположено большое количество гипер- и супермаркетов, сетевых магазинов.

Учитывая, что в республике производство сырья и продовольствия превышает потребности внутреннего рынка и эта тенденция сохранится в перспективе, актуализируется проблема развития внешней торговли в аграрной сфере. Во-первых, это важно для обеспечения устойчивости продовольственной безопасности, поскольку ориентация сугубо на внутренний рынок не может гарантировать ее достижение. Во-вторых, это крайне необходимо для повышения эффективности и

Таблица 4 – Баланс внешней торговли Беларуси сельскохозяйственным сырьем и продовольствием (млн долл. США)

Регион	2010 г.			2011 г.			2012 г.			2013 г.		
	экс-порт	им-порт	сальдо	экс-порт	им-порт	сальдо	экс-порт	им-порт	сальдо	экс-порт	им-порт	сальдо
Всего	3 379,4	2 940,9	+438,5	4 049,1	3 300,9	+748,2	4 989,2	3 689,2	+1 300,0	5 796,4	4 180,4	1 615,8
Из них СНГ	3 075,3	1 239,6	+18 735,7	3 681,5	1 169,9	+2 511,6	4 379,6	1 539,8	+2 836,8	5 131,0	1 748,4	3 382,6
В том числе Россия	2 708,9	714,5	+1 994,4	3 272,0	667,3	+2 604,7	3 996,6	978,3	+3 018,3	4 705,6	1 120,2	3 585,4
Вне СНГ	304,1	1 701,3	-1 397,2	367,6	2 131,0	-1 763,4	612,6	2 149,4	-1 536,8	665,4	2 432,2	-1 766,8

конкурентоспособности производства в условиях нарастания процессов глобализации на мировом продовольственном рынке.

Анализ внешней торговли страны сельскохозяйственным сырьем и продовольствием показал, что внешнеторговый оборот с 2010 по 2013 г. увеличился на 57,8 % и составил 9977,1 млн долл. США (табл. 4).

В динамике происходит постоянный рост стоимости как экспорта, так и импорта. Сальдо внешней торговли в 2013 г. достигло 1,6 млрд долл. США.

В Беларуси основными экспортными товарами в данной группе являются продукты животного происхождения: их доля в общих объемах экспорта составляет более 70 %. К основным экспортоориентированным продуктам относятся мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты, яйца, рыбные консервы, кожевенное сырье. Кроме этого, республика экспортирует плоды и овощи, алкогольные и безалкогольные напитки и др.

Как показали исследования, для повышения экономической эффективности экспорта своей продукции белорусским сельхозпроизводителям необходимо всемерно увеличивать в общем объеме экспорта долю продукции глубокой переработки, т. е. с высокой добавленной стоимостью. Для наращивания экспорта в третьи страны, не входящие в Единое экономическое пространство, одновременно важно активизировать работу по совершенствованию действующей системы технического регулирования, стандартизации и сертификации отечественной продукции с тем, чтобы действующие в них нетарифные меры защиты внутреннего агропродовольственного рынка не могли стать непреодолимым препятствием для экспортируемых нашей страной сельскохозяйственных и продовольственных товаров.

Для дальнейшего обеспечения конкурентоспособности национального АПК целесообразно устойчивое функционирование всех его взаимосвязанных подсистем: агропромышленного производства; продуктовых рынка; сбыта, распределения и потребления продовольствия; кадрового, финансового, материально-технического, технологического, информационного и научного обеспечения. Его развитие должно основываться на сбалансированных по ресурсам и адаптированных к местным условиям технологиях, совершенствующих минимизацию материально-денежных затрат и максимизацию производственных и экономических результатов, а также на законодательстве, мотивирующем макроэкономическое организационно-хозяйственное и производственное многообразие и свободу предпринимательства. Оно должно развиваться исключительно в соответствии с объективными экономическими законами, закономерностями и принципами при одновременном учете законом биологического развития.

Развитие национальной системы продовольствия на перспективу будет в значительной мере предопределяться тенденциями на общепланетарном продовольственном рынке и выполнением нашей страной ряда обязательств, связанных с ее участием в глобальных и региональных межгосударственных союзах и объединениях.

Литература

1. Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы: Указ Президента Республики Беларусь, 1 августа 2011 г., № 342 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011. – № 1/12739.

2. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг-2013: в контексте глобальных проблем в сфере продовольствия / З. М. Ильина [и др.]; под ред. З. И. Ильиной. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 206 с.

3. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. /Белстат. – Минск, 2014. – 370 с.

4. Стратегия развития сельского хозяйства и сельских регионов Беларуси на 2015–2020 годы/ В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 55 с.

Материал поступил в редакцию 25.06.2015.

Мировой опыт привлечения прямых иностранных инвестиций в сельское хозяйство и возможности его применения в Республике Беларусь

Борель Алексей Николаевич,
аспирант кафедры экономики предприятий
Академии управления при Президенте Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь)

В настоящее время активность иностранных инвесторов, направленная на осуществление капитальных вложений в сельское хозяйство, невысока. Тем не менее прогнозы по росту численности населения Земли в условиях ограниченности ресурсов для ведения сельского хозяйства постепенно привлекают внимание инвесторов к отрасли. В статье проанализирован мировой опыт привлечения прямых иностранных инвестиций в сельское хозяйство, изучено воздействие притока зарубежного капитала на конкурентоспособность отрасли, на основании проведенного исследования сделан вывод о возможности повышения конкурентоспособности сельского хозяйства Республики Беларусь посредством привлечения иностранных инвестиций. Разработан механизм привлечения прямых иностранных инвестиций в аграрную отрасль Беларуси.

Currently activities of foreign investors aimed at capital expenditures in agriculture are not high. However, population growth forecasts under limited resources for agriculture gradually attract the attention of investors to the industry. The article presents the analysis of world experience in attraction of foreign direct investment to agriculture, study of influence of overseas investment inward on the competitiveness of agriculture. The conclusion about competiveness increase possibility in the agriculture of the Republic of Belarus by means of foreign investment attraction is made based on the conducted research. The mechanism of foreign direct investment attraction to Belarussian agriculture is developed.

На сегодняшний день сельское хозяйство является одной из наименее привлекательных отраслей экономики для иностранных инвестиций. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), средний удельный вес прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ) в сельское хозяйство, охоту, рыболовство и лесное хозяйство за 2010–2012 гг. составил 0,38 % в общем объеме мировых ПИИ [19].

Несмотря на невысокую привлекательность для инвесторов, в последние годы существенно возрос интерес к изучению влияния притока ПИИ в сельское хозяйство на экономику страны-реципиента, а также к анализу мотивов, побуждающих иностранных инвесторов к экспорту ПИИ в аграрную отрасль других государств. Изучением тенденций притока иностранного капитала в развивающиеся страны, возможностей и проблем, возникающих в результате импорта иностранных инвестиций, занимается международная команда исследователей (Pedro Arias, Maria Arnal, Gianluca Gondolini, David Hallam, Massimo Iafrate, Jesper Karlsson Suffyan Koroma, Pascal Liu, Daniela Piergentili, Manitra Rakotoarisoa) под эгидой Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) [12;17]. Анализ деятельности крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) в области сельского хозяйства, а также изучение исторических предпосылок и современных тенденций экспорта и импорта ПИИ в аграрной отрасли осуществлялись в рамках Доклада о мировых инвестициях, публикуемого ЮНКТАД [20]. Влияние притока ПИИ на сельское хозяйство развивающихся стран изучали Don Gunasekera, Yiyong Cai and David Newth (Австралия) [11]. Тенденции притока иностранных инвестиций

Таблица 1 – Приток ПИИ в отдельные отрасли экономики по группам стран (в млн долл. США и процентах)

Годы	1990–1992				2010–2012			
Отрасли экономики	Развитые страны	Развивающиеся страны	Страны с переходной экономикой	В целом по миру	Развитые страны	Развивающиеся страны	Страны с переходной экономикой	В целом по миру
Приток ПИИ по всем отраслям	131 573	43 000	1 424	175 997	855 815	553 723	74 665	1 484 203
Приток ПИИ в сельское хозяйство, охоту, рыболовство и лесное хозяйство	14	700	–	715	522	4 801	358	5 680
Удельный вес ПИИ в сельское хозяйство, охоту, рыболовство и лесное хозяйство в общем объеме ПИИ	0,01 %	1,63 %	0,00 %	0,41 %	0,06 %	0,87 %	0,48 %	0,38 %
Приток ПИИ в производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	5 030	1 627	43	6 700	21 744	12 176	1 614	35 535
Удельный вес ПИИ в производство продуктов питания, напитков и табачных изделий в общем объеме ПИИ	3,82 %	3,78 %	3,02 %	3,81 %	2,54 %	2,20 %	2,16 %	2,39 %

Источник: [19]

и их регулирование в агропромышленном комплексе Российской Федерации анализировались в работах С. В. Ивановой [3], И. Н. Абаниной [1], Н. А. Шабунина [10]. В отечественной экономической литературе вопросы влияния инноваций и инвестиций, в том числе ПИИ, на развитие агропромышленного комплекса Беларуси рассматриваются в работах С. А. Пелиха, Ван Яотяня [5].

Цель настоящей статьи – анализ мирового опыта привлечения ПИИ в сельское хозяйство и формирование на его основе механизма привлечения иностранных инвестиций в аграрную отрасль Республики Беларусь.

Низкий интерес со стороны инвесторов к осуществлению ПИИ в сельском хозяйстве обусловлен рядом факторов: невысоким уровнем добавленной стоимости, формируемым в отрасли; серьезными рисками и непредсказуемостью, связанными с высокой зависимостью сельского хозяйства от почвенно-климатических условий; длительным сроком окупаемости инвестиций; ограничениями, вводимыми странами-реципиентами на приток ПИИ в отрасль. По оценкам ЮНКТАД и ФАО, на сегодняшний день среднегодовой объем инвестиций в продовольственную безопасность и сельское хозяйство составляет 220 млрд долл. США. В свою очередь, потребность в инвестициях для искоренения голода на планете составляет 480 млрд долл. США [21, p. 143]. Среднегодовой объем ПИИ в сельское хозяйство, пищевую промышленность, охоту, рыболовство и лесное хозяйство составляет около 41 млрд долл. США, или 18,6 % от существующего объема инвестиций в продовольственную безопасность и сельское хозяйство и 8,54 % от инвестиций, необходимых для искоренения голода [таблица 1].

Анализ данных о притоке ПИИ в сельское хозяйство, охоту, рыболовство и лесное хозяйство показывает, что, несмотря на увеличение абсолютного значения притока иностранного капитала в период с 1990-го по 2012 г. практически в 8 раз, удельный вес ПИИ в эти отрасли в общем объеме инвестиций по всем отраслям незначительно снижается. Для развивающихся стран данный показатель снизился практически в два раза, что обусловлено более высокими темпами притока капитала в другие отрасли. Существенное снижение произошло в пищевой промышленности, где средний удельный вес ПИИ сократился с 3,81 до 2,39 %, при этом темпы снижения одинаковы практически для всех групп стран.

Таблица 2 – Накопленный объем ПИИ в отдельных отраслях экономики по группам стран (в млн долл. США и процентах)

Годы	1990			2012			
Отрасли экономики	Развитые страны	Развивающиеся страны	В целом по миру	Развитые страны	Развивающиеся страны	Страны с переходной экономикой	В целом по миру
Накоплено ПИИ по всем отраслям	1 633 004	445 263	2 078 267	15 905 431	7 030 622	368 376	23 304 429
Накоплено ПИИ в сельском хозяйстве, охоте, рыболовстве и лесном хозяйство	3 600	4 207	7 806	19 915	58 803	2 976	81 694
Удельный вес накопленных ПИИ в сельском хозяйстве, охоте, рыболовстве и лесном хозяйстве в общем объеме накопленных ПИИ	0,22 %	0,94 %	0,38 %	0,13 %	0,84 %	0,81 %	0,35 %
Накоплено ПИИ в производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	72 446	9 711	82 158	467 586	202 237	13 092	682 914
Удельный вес накопленных ПИИ в производство продуктов питания, напитков и табачных изделий в общем объеме накопленных ПИИ	4,44 %	0,94 %	3,95 %	2,94 %	2,88 %	3,55 %	2,93 %

Источник: [18]

Тенденция незначительного замедления наблюдается и в динамике накопления привлеченных ПИИ в сельском хозяйстве, охоте, рыболовстве, лесном хозяйстве и пищевой промышленности, при этом для пищевой отрасли характерны более высокие темпы снижения удельного веса накопленных ПИИ [таблица 2].

Основными реципиентами иностранного капитала в сельском хозяйстве выступают страны Африки, а также Индонезия, Малайзия, Камбоджа, Вьетнам и Лаос. Крупнейшими донорами ПИИ в отрасли являются такие государства, как Сингапур, США, Великобритания, Швейцария, Саудовская Аравия, Индия, Индонезия, Китай, Таиланд. Сопоставление доноров и реципиентов ПИИ свидетельствует о преобладании ресурсоориентированного мотива экспорта иностранных инвестиций в отрасли, который в наибольшей степени проявляется в странах Азии и Африки, где государства с большой плотностью и численностью населения инвестируют в сельское хозяйство других стран с целью обеспечения своей продовольственной безопасности [16, p. 3, figure 1.2].

Несмотря на сравнительно невысокий интерес к осуществлению иностранных инвестиций в сельское хозяйство со стороны инвесторов, актуальность увеличения притока ПИИ в аграрную отрасль обусловлена рядом глобальных факторов, в первую очередь прогнозом увеличения численности населения Земли, которое, по данным Всемирного банка, к 2050 г. составит 9148 млн человек, что создает новые вызовы для отрасли [14]. Более того, по данным ООН, в наибольшей степени прирост населения будет происходить за счет увеличения городского населения в развивающихся странах. Ожидается, что численность городского населения в них возрастет в 2 раза (с 2,6 млрд человек в 2010 г. до 5,2 млрд человек к 2050 г.), что в еще большей степени увеличит спрос на продовольствие [13, p. 1].

На сегодняшний день экстенсивные пути увеличения выпуска аграрной продукции практиче-

ски полностью исчерпаны. Динамичное развитие сельского хозяйства в будущем возможно только за счет масштабных капитальных вложений, направленных на внедрение в отрасли современных технологий и развитие аграрной науки в области селекции и семеноводства, выведения новых пород животных и кроссов птицы, внедрение достижений генной инженерии в производство, развитие химической и фармацевтической отрасли для производства химических средств защиты растений, удобрений, ветеринарных препаратов, кормов и кормовых добавок для животных, использование сельского хозяйства для целей биоэнергетики.

Несмотря на относительно невысокую активность инвесторов в АПК, сельское хозяйство и пищевая промышленность многих стран мира остро нуждаются в ПИИ как способе повышения их конкурентоспособности, в том числе посредством повышения инновационного потенциала: привлечения современных технологий, модернизации производственно-технической базы, развития аграрной науки и оперативного внедрения ее новейших достижений в производство.

По нашему мнению, приток иностранного капитала в сельское хозяйство может оказывать следующие эффекты на экономику страны-реципиента:

Передача технологий и профессионального опыта. ПИИ как источник только финансовых ресурсов для сельского хозяйства нецелесообразны. Внедрение современных технологий и навыков их применения, которыми часто сопровождается приток ПИИ, оказывает более значимое воздействие. При этом новые технологии внедряются не только в производство, но также в систему управления организацией, в обучение персонала, в систему реализации или дальнейшей переработки сельскохозяйственной продукции и распространяются по всей цепочки ценностей вплоть до конечного потребителя.

При оценке эффекта от внедрения современных технологий и способов производства следует также учитывать косвенные долгосрочные эффекты их воздействия, которым сложно дать количественную оценку. К примеру, некоторые сотрудники, получившие новые навыки в результате притока иностранного капитала, могут использовать эти навыки в дальнейшем, создав свой собственный бизнес или сменив место работы. Привлеченные технологии и знания могут быть скопированы местными фермерами и сельскохозяйственными организациями.

Повышение эффективности использования земельных ресурсов и рабочей силы. С одной стороны, приход иностранного инвестора в аграрную отрасль может сопровождаться вовлечением в сельскохозяйственный оборот неиспользуемых земель и обучением низкоквалифицированной рабочей силы, но инвесторы не всегда заинтересованы в подобном сценарии, т. к. он требует дополнительных вложений. В связи с этим приток иностранного капитала в сельское хозяйство может сопровождаться покупкой или долгосрочной арендой уже существующих пахотных угодий, причем наиболее плодородных, а также привлечением квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы, что оказывает влияние на стоимость сельскохозяйственных угодий и рабочей силы [15, p. 4]. Подобная ситуация увеличивает конкуренцию за факторы производства, которой некоторые местные производители могут не выдержать.

По данным опроса, проведенного Всемирным банком и ЮНКТАД, наибольший положительный эффект от притока иностранных инвестиций в сельское хозяйство наблюдался от создания новых рабочих мест. Так, 88,1 % респондентов высказались о том, что приток иностранного капитала положительно отразился на занятости, 80,9 % подтвердили, что иностранные инвестиции поспособствовали улучшению условий жизни и труда сотрудников. В ряде случаев новые рабочие места создавались инвесторами на отдаленных территориях, где ранее не было возможностей для обеспечения занятости [16, p. 21].

Воздействие на окружающую среду. Приток иностранного капитала сопровождается привлечением современных технологий, оказывающих неоднозначное воздействие на окружающую среду. С одной стороны, в ряде стран Западной Европы востребованными являются технологии, направленные на развитие органического земледелия с минимальным использованием химических средств защиты растений, удобрений и других элементов сельскохозяйственного производства, вредных для окружающей среды, что существенно увеличивает издержки производства. В то же время значительная часть ПИИ в сельском хозяйстве приходится на развивающиеся страны, где воздействие на окружающую среду регулируется не так строго. Частному инвестору, ориентированному в первую очередь на получение прибыли, выгоднее использовать наиболее эффективные и наименее затратные технологии, которые предполагают в том числе использование ГМО-культур, сильнодействующих химических средств защиты растений и других элементов, отличающихся неоднозначным воздействием на окружающую среду.

Анализ участия иностранного капитала в странах Африки, проведенный экспертами ФАО, свидетельствует о потенциальном риске для окружающей среды от притока иностранного капитала в сельское хозяйство. В частности, говорится о возможном риске нанесения необратимого урона биоразнообразию дикой флоры и фауны, в том числе из-за дополнительного использования водных ресурсов, риске ограничения использования земельных угодий для рекреационных целей [15, p. 3].

Продовольственная безопасность. Положительное воздействие от притока иностранного капитала на продовольственную безопасность заключается в увеличении предложения продуктов питания, а также росте покупательной способности граждан, который обусловлен созданием новых рабочих мест и увеличением заработной платы.

С другой стороны, рост покупательной способности граждан ведет к увеличению потребления и росту цен на продовольствие. Кроме того, стремление инвесторов к реализации произведенной продукции сельского хозяйства на внешних рынках снижает предложение этих товаров на внутреннем рынке. Так, 36 % иностранных инвесторов, возделывающих продовольственные культуры, признает, что они в большей степени ориентированы на внешний рынок при реализации готовой продукции, и лишь 29 % ориентировано на внутренний рынок. Возделыванием непродовольственных культур для экспорта занимается 29 % предприятий с иностранным капиталом, и только 7 % производит непродовольственные культуры для внутреннего рынка [16, p. 28, table 4.6].

Социальный эффект. Проявление социального эффекта заключается в предоставлении дополнительных социальных услуг населению; помощи в развитии образования и медицины в регионе; создании и улучшении инфраструктуры сельской местности, в т. ч. необходимой для занятия сельским хозяйством; развитии социальной инфраструктуры (строительство дорог, школ, больниц); дополнительном доходе для населения страны-реципиента, занятого в смежных отраслях.

К негативным социальным аспектам притока ПИИ в сельское хозяйство можно отнести необходимость переселения местных жителей с земель, арендуемых или приобретаемых инвестором.

Повышение конкуренции в отрасли и влияние на цены. Высокая эффективность предприятий с иностранным капиталом стимулирует местных производителей к повышению конкурентоспособности. Они вынуждены осуществлять модернизацию, повышать квалификацию рабочей силы, внедрять новые технологии, чтобы не утратить конкурентное положение на рынке. Иностранный инвестор в данном случае выполняет санирующую функцию, забирая долю рынка у неэффективных предприятий или заставляя их выходить на качественно новый уровень производства. Приток иностранного капитала также повышает конкуренцию на рынке факторов производства. Рост спроса на земельные и водные ресурсы, рабочую силу увеличивает их стоимость и негативно сказывается на эффективности местных фермеров и сельскохозяйственных организаций.

С другой стороны, как уже отмечалось ранее, ПИИ в сельском хозяйстве часто являются ресурсоориентированными со стороны инвестора, а значит – экспортоориентированными. Поэтому приток иностранного капитала не только не создает дополнительную конкуренцию на внутреннем рынке, но и значительно увеличивает спрос и цены на сельскохозяйственную продукцию, в том числе благодаря созданию инвесторами перерабатывающих предприятий [13, p. 25].

Помимо воздействия, от притока иностранного капитала на сельское хозяйство следует выделить несколько общеэкономических эффектов, которые проявляются независимо от того, какая отрасль экономики выступает реципиентом ПИИ.

Финансирование дефицита платежного баланса. Финансирование дефицита происходит как по счетам операций с капиталом и финансовых операций за счет притока финансовых и нефинансовых активов, так и по счету текущих операций, если ПИИ направлены на развитие экспорта или импортозамещение. Особо следует отметить роль притока иностранного капитала в увеличении экспорта и доступе к глобальным рынкам сбыта. В сельском хозяйстве это может быть связано с существующими тарифными и нетарифными (сертификация и квотирование) барьерами при экспорте, которые местным производителям часто сложно преодолеть, а также с наличием у инвестора собственной глобальной товаропроводящей сети или тесных связей с подобными сетями.

Снижение стоимости финансовых ресурсов. ПИИ являются альтернативой использования заемных ресурсов, а значит, в определенной мере создают конкуренцию долговому финансированию и приводят к снижению его стоимости.

Таким образом, анализ мирового опыта привлечения ПИИ в сельское хозяйство свидетель-

ствует о неоднозначном эффекте от притока иностранного капитала. Тем не менее в опросах, проведенных международными экономическими организациями, в большинстве случаев отмечается положительное влияние притока ПИИ в аграрную отрасль. По нашему мнению, проведение грамотной, последовательной и скоординированной политики привлечения иностранных инвестиций в сельское хозяйство может способствовать повышению конкурентоспособности отрасли, помочь развить новые и не утратить уже сформировавшиеся конкурентные преимущества.

Привлечение ПИИ в аграрную отрасль Республики Беларусь приобретает особую актуальность в условиях функционирования Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и действующих санкций со стороны Российской Федерации в отношении продовольствия, производимого в государствах Европейского союза и некоторых других странах. В связи с этим возникает необходимость разработки механизма привлечения ПИИ в сельское хозяйство Беларуси, направленного на достижение максимальной эффективности привлечения и использования иностранного капитала в отрасли (рис. 1).

Механизм привлечения иностранных инвестиций в сельское хозяйство Республики Беларусь следует подразделить на два этапа: мероприятия по улучшению инвестиционного климата республики в целом и реализация комплекса мер по привлечению иностранного капитала в сельское хозяйство.

Реализация комплекса мер, направленных на привлечение ПИИ в экономику Республики Беларусь, предусмотрена, в первую очередь, Стратегией привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года (далее – Стратегия) [9]. Следует отметить, что ряд запланированных мероприятий уже выполнен, в том числе:

– созданы преференциальные режимы хозяйствования при реализации инвестиционных проектов в свободных экономических зонах, малых и средних городах, сельской местности [7];

– до 18 % снижена ставка налога на прибыль;

– на базе Национального агентства инвестиций и приватизации создана система предоставления полной и актуальной информации для инвесторов о возможностях и условиях осуществления инвестиций в республике и об изменении инвестиционного климата, сформирована база данных актуальных инвестиционных проектов;

– активизирована работа с Многосторонним агентством по гарантиям инвестиций;

– проведен ряд мероприятий международного уровня, направленных на привлечение прямых иностранных инвестиций.

Тем не менее следует продолжать работу по улучшению инвестиционного климата, направленную, в первую очередь, на реализацию следующих мероприятий:

– оптимизацию системы валютного регулирования: стабилизацию колебаний курса национальной валюты, снижение ограничений на покупку иностранной валюты и нормативов ее обязательной продажи;

– стабилизацию нормативно-правовой среды для бизнеса. Следует воздержаться от резких и неожиданных изменений законодательства, затрагивающих интересы субъектов хозяйствования, в том числе иностранных инвесторов, существенные изменения должны согласовываться и учитывать мнение бизнеса;

– смягчение санкций за нарушение условий ведения бизнеса и системы их применения;

– снижение уровня налоговой нагрузки и совершенствование налогового администрирования в целях снижения временных и трудовых затрат на уплату налогов;

– совершенствование бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности;

– развитие финансового рынка и повышение доступности финансовых ресурсов;

– сокращение доли государственного сектора и приватизацию государственного имущества;

– реформирование государственного сектора, отношений собственности, механизма приобретения недвижимости и земельных ресурсов;

– инициирование и помощь в создании ассоциации предприятий с иностранными инвестициями в Республике Беларусь с целью защиты их интересов. С одной стороны, подобная инициатива должна исходить со стороны инвесторов, с другой стороны, поддержка государства в подобном вопросе положительно скажется на улучшении инвестиционного климата;

– продолжение и активизацию мероприятий по инвестиционному таргетированию: определение наиболее привлекательных для иностранных инвесторов отраслей, в которых можно добиться наибольшего экономического эффекта от притока иностранного капитала; подбор инвесторов, заинтересованных и наиболее подходящих для осуществления инвестиций; проведение комплекса мероприятий по привлечению инвесторов, в том числе организация международных инвестиционных форумов и других мероприятий.

Механизм привлечения ПИИ в сельское хозяйство Республики Беларусь

Реализация комплекса мер, направленных на улучшение инвестиционного климата Республики Беларусь:
- оптимизация системы валютного регулирования;
- стабилизация нормативно-правовой среды для бизнеса;
- смягчение санкций за нарушение условий ведения бизнеса и системы их применения;
- реформирование государственного сектора, отношений собственности, приобретения недвижимости и земельных ресурсов;
- сокращение доли государственного сектора и приватизация государственного имущества;
- совершенствование налогового администрирования и снижение налоговой нагрузки;
- совершенствование бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности;
- развитие финансового рынка и повышение доступности финансовых ресурсов;
- продолжение и активизация мероприятий по инвестиционному таргетированию

↓

Реализация комплекса мер, направленных на повышение инвестиционной привлекательности сельского хозяйства Республики Беларусь

↓

Определение приоритетных направлений привлечения иностранного капитала в сельское хозяйство:
- ориентация на импортозамещение или рост экспорта;
- ориентация на создание высокотехнологичного производства с высоким уровнем внедрения инновационных разработок в производственный процесс;
- географическая диверсификация экспорта сельскохозяйственной продукции;
- повышение глубины переработки и добавленной стоимости произведенной продукции;
- увеличение мощностей по производству продукции с более длительными сроками годности;
- инвестиции в родственные и сопутствующие отрасли (селекция и семеноводство, производство химических средств защиты растений и микроудобрений, создание ветеринарных препаратов, производство комбикормов, выведение новых пород животных и кроссов птицы)

↓

Определение целевых групп потенциальных иностранных инвесторов:
- ресурсоориентированные ПИИ;
- рыночноориентированные ПИИ

Использование конкурентных преимуществ сельского хозяйства, важных для иностранного инвестора

Минимизация влияния факторов, сдерживающих приток иностранного капитала в отрасль

Организационная поддержка притока иностранного капитала в сельское хозяйство.
Создание координационного центра по разработке и сопровождению инвестиционных проектов в сельском хозяйстве со следующими функциями:
- отбор инвестиционных проектов и составление бизнес-планов к ним;
- обеспечение доступности информации о предлагаемых инвестиционных проектах;
- поиск потенциальных инвесторов и налаживание сотрудничества с ними;
- консалтинговая поддержка в ходе реализации проекта и постпроектная поддержка

Рисунок 1 - Механизм привлечения ПИИ в сельское хозяйство Республики Беларусь

Реализацию комплекса мер, направленных на привлечение иностранного капитала в сельское хозяйство Республики Беларусь, по нашему мнению, следует начинать с анализа конкретных отраслей и проектов, осуществление которых целесообразно с участием зарубежного инвестора. Отбор проектов следует производить, руководствуясь следующими критериями:

– ориентация на импортозамещение или рост экспорта;

– ориентация на создание высокотехнологичного производства с высоким уровнем внедрения инновационных разработок;

– географическая диверсификация экспорта продукции;

– повышение глубины переработки и добавленной стоимости произведенной продукции;

– увеличение мощностей по производству продукции с более длительными сроками годности;

– инвестиции в родственные и сопутствующие отрасли, направленные на повышение эффективности сельского хозяйства. К таким инвестициям следует отнести привлечение иностранного капитала в селекцию и семеноводство, производство химических средств защиты растений и микроудобрений, создание ветеринарных препаратов, производство комбикормов, выведение новых пород животных и кроссов птицы.

Существенное содействие в привлечении иностранного капитала в отрасль может оказать выявление целевых групп потенциальных иностранных инвесторов и дальнейшее налаживание сотрудничества с ними, принимая во внимание их предпочтения. С учетом специфики сельского хозяйства и экономики Республики Беларусь (географическое положение, интеграционные процессы, инвестиционный климат, уровень развития сельского хозяйства и другие факторы) можно выделить следующие целевые группы потенциальных иностранных инвесторов:

– инвесторы, осуществляющие ресурсоориентированные ПИИ, в качестве которых можно рассматривать крупные агрохолдинги и сельскохозяйственные корпорации государств – членов ЕАЭС и дальнего зарубежья, заинтересованные в использовании существующих конкурентных преимуществ белорусского сельского хозяйства для производства продукции и дальнейшего экспорта, в первую очередь, для удовлетворения потребности в продовольствии в стране базирования инвестора;

– инвесторы, осуществляющие рыночноориентированные капитальные вложения, целью которых является доступ на единый рынок ЕАЭС.

Разработка механизма привлечения иностранного капитала в аграрную отрасль невозможна без анализа ее конкурентных преимуществ.

Существенное влияние на повышение инвестиционной привлекательности сельского хозяйства Республики Беларусь оказывает существование ЕАЭС с численностью постоянного населения 175,7 млн человек, в рамках которого обеспечивается свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы [2]. Следует отметить высокую конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства на фоне аграрных отраслей остальных государств – членов ЕАЭС, обусловленную, в первую очередь, значительными государственными инвестициями в отрасль. В 2005–2010 гг. в ходе реализации Государственной программы возрождения и развития села в агропромышленный комплекс (АПК) республики было инвестировано 52,6 млрд долл. США [4, с. 29]. Экспорт продукции АПК за период 2005–2010 гг. вырос в 2,3 раза, до 3,4 млрд долл. США. В 2014 г. экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья составил 5,5 млрд долл. США, положительное сальдо внешней торговли по данной позиции – 727,2 млн долл. США. Занимая 89-е место в мире по площади территории, Республика Беларусь вышла на 4-е место в мире по экспорту молока, находится в первой двадцатке стран по экспорту сыров и мясных продуктов [8, с. 110; 6, с. 39–40; 4, с. 29–30].

Благодаря наличию развитого, конкурентоспособного и зачастую экспортоориентированного производства в пищевой промышленности удается формировать стабильный спрос практически на всю продукцию сельского хозяйства. В частности, высоким спросом на внешних рынках пользуется отечественная молочная и мясная продукция, продукция сахарной, кондитерской и других отраслей.

Развитая сельская инфраструктура (наличие и доступность жилья, транспортная и коммунальная инфраструктура, предоставление социальных услуг), созданная во многом в результате реализации Государственной программы возрождения и развития села, также положительно сказывается на конкурентоспособности отрасли. Еще одним преимуществом является выгодное географическое положение: свободный доступ на рынки государств – членов ЕАЭС и близость к Европейскому союзу.

При реализации мер, направленных на привлечение иностранного капитала в сельское хозяйство, особое внимание следует уделить факторам, сдерживающим приток частных инвестиций в отрасль, и минимизировать их влияние. По нашему

мнению, ключевыми проблемами отечественного сельского хозяйства, способными оказать отрицательное воздействие на приток ПИИ, являются следующие:

сложное финансовое положение сельскохозяйственных организаций. По состоянию на 01.01.2014 объем кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций составил 39 370,2 млрд рублей, увеличившись за год на 13 547,2 млрд рублей (52,5 %). Просроченная кредиторская задолженность увеличилась на 3322,2 млрд рублей (75,9 %) и составила 7697,5 млрд рублей. Существенно увеличилась задолженность сельскохозяйственных организаций по кредитам и займам, в том числе просроченная [8, с. 103–104];

низкий уровень географической диверсификации экспорта. В 2014 г. 85,2 % экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья пришлось на Российскую Федерацию [6, с. 39]. Девальвация российского рубля и снижение платежеспособного спроса на основном рынке привели к необходимости снижения цен в долларовом эквиваленте на поставляемые в Российскую Федерацию продукты питания. По некоторым позициям экспорт оказался нерентабельным, существенно снизился его стоимостной объем, возросли складские запасы готовой продукции;

высокая доля государственной собственности в сельском хозяйстве;

угроза утраты существующего кадрового потенциала сельского хозяйства, обусловленная в первую очередь низким престижем работы аграриев и уровнем оплаты труда в отрасли (в 2009–2013 гг. номинальная начисленная заработная плата в сельском хозяйстве варьировалась в пределах 66–74,8 % от среднереспубликанского уровня) [8, с. 32];

расхождение действующих стандартов в государствах – членах ЕАЭС. Несмотря на существование ЕАЭС, требования к продукции сельского хозяйства, а также к продукции родственных и сопутствующих отраслей в государствах – членах Союза сильно разнятся, что отрицательно сказывается на эффективности производства и невозможности в полной мере использовать преимущества от эффекта масштаба;

отсутствие частной собственности на сельскохозяйственные угодья и надежных гарантий их долгосрочного использования по договорам аренды.

Завершающим этапом формирования механизма привлечения ПИИ в сельское хозяйство Беларуси должно стать обеспечение организационной поддержки притока иностранного капитала в отрасль. Для проведения согласованной политики привлечения ПИИ целесообразно создать единый координационный центр по разработке и сопровождению инвестиционных проектов в сельском хозяйстве на базе Национального агентства инвестиций и приватизации с привлечением специалистов областных исполнительных комитетов, Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, концерна «Белгоспищепром». Функции координационного центра должны сводиться к следующему:

– отбор инвестиционных проектов и составление бизнес-планов;

– обеспечение доступности информации о предлагаемых инвестиционных проектах и конкурентных преимуществах отечественного сельского хозяйства, в том числе посредством размещения информации в сети Интернет и прямых контактов с инвесторами;

– поиск инвесторов и налаживание сотрудничества с ними;

– консалтинговая поддержка в ходе реализации проекта и постпроектная поддержка.

На сегодняшний день практически все вышеперечисленные функции и некоторые другие выполняются Национальным агентством инвестиций и приватизации. По нашему мнению, привлечение специалистов профильных министерств и ведомств одновременно с местными органами власти на этапе разработки проектов, до момента их предложения инвестору, позволит отобрать наиболее привлекательные для реализации с участием иностранного капитала проекты и оптимизировать работу с инвестором, повысит качество бизнес-планов к ним и стимулирует приток ПИИ в сельское хозяйство.

Таким образом, анализ мирового опыта привлечения иностранного капитала в аграрную отрасль показывает, что, несмотря на незначительные объемы привлекаемых и накопленных ПИИ, интерес к подобным вложениям возрастает, что, в первую очередь, обусловлено растущим спросом на продовольствие. Несмотря на высокую конкурентоспособность сельского хозяйства Республики Беларусь, на сегодняшний день в аграрной отрасли наметился ряд проблем, частичное решение которых возможно в том числе посредством привлечения иностранного капитала. В связи с этим возникает необходимость разработки и реализации механизма привлечения ПИИ в сельское хозяйство Республики Беларусь.

Литература

1. Абанина, И. Н. Регулирование прямых иностранных инвестиций в агропромышленном комплексе Российской Федерации : дис. канд. экон. наук : 08.00.14 / И. Н. Абанина. – М., 2006. – 156 л.

2. Евразийский экономический союз. Общая информация. Население [Электронный ресурс] // Евразийский экономический союз. – Режим доступа: http://www.eaeunion.org/#about. – Дата доступа: 20.04.2015.

3. Иванова, С. В. Прямые иностранные инвестиции в агропищевом секторе России: теория, современная практика, регулирование / С. В. Иванова. – М. : ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2012. – 220 с.

4. Мясникович, М. В. Повышение экономической эффективности агропромышленного комплекса в среднесрочной перспективе / М. В. Мясникович // Наука и инновации. – 2011. – № 5. – С. 29–34.

5. Пелих, С. А. Инновационно-инвестиционная среда в агропромышленном комплексе Китая и Беларуси : анализ, проблемы, решения / С. А. Пелих, Ван Яотянь. – Минск : Право и экономика, 2012. – 176 с.

6. Платежный баланс, международная валютная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь за 2014 год [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: http://nbrb.by/publications/BalPay/BalPay2014.pdf. – Дата доступа: 20.04.2015.

7. Преференции [Электронный ресурс] // Национальное агентство инвестиций и приватизации Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.investinbelarus.by/ru/invest/invest/incentives/ – Дата доступа: 21.03.2015.

8. Сельское хозяйство Республики Беларусь, 2014. Статистический сборник [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/selskoe-hozyaistvo/publikatsii_4/index_457/. – Дата доступа: 21.11.2014.

9. Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года [Электронный ресурс] : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь и Национального банка Республики Беларусь, 18 янв. 2012 г., № 51/2 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

10. Шабунин, Н. А. Привлечение инвестиций в развитие агропромышленного комплекса России : дис. канд. экон. наук : 08.00.05, 08.00.10 / Н. А. Шабунин. – М., 2011. – 177 л.

11. Gunasekera, D. Potential effects of foreign direct investment in African agriculture [Electronic resource] / D. Gunasekera, Y. Cai, D. Newth // CSIRO Centre for Complex Systems Science, CSIRO Marine and Atmospheric Research, Commonwealth Scientific and Industrial Research Organization Canberra, Australia. – Mode of access: https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/6322.pdf. – Date of access: 27.01.2015.

12. Karlsson, J. FAO commodity and trade policy research working paper No. 48. Challenges and opportunities of foreign investment in developing country agriculture for sustainable development [Electronic resource] / J. Karlsson // Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Mode of access: http://www.fao.org/3/a-i4074e.pdf. – Date of access: 27.12.2014.

13. Population Distribution, Urbanization, Internal Migration and Development: An International Perspective [Electronic resource] // United Nations Department of Economic and Social Affairs Population Division. – Mode of access : http://www.un.org/esa/population/publications/PopDistribUrbanization/PopulationDistributionUrbanization.pdf. – Date of access : 21.03.2015.

14. Population Projection Tables by Country and Group [Electronic resource] // The World Bank. – Mode of access: http://web.worldbank.org/wbsite/external/topics/ exthealthnutrition andpopulation /extdatastatisticshnp/ exthnpstats/ 0,,contentMDK:21737699~menuPK:3385623~pagePK:64168445~piPK:64168309~theSitePK:3237118,00.html. – Date of access: 15.01.2014.

15. Rakotoarisoa, M. A. A Contribution to the Analyses of the Effects of Foreign Agricultural Investment on the Food Sector and Trade in Sub-Saharan Africa [Electronic resource] / M. A. 12. Rakotoarisoa // Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Mode of access: https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/5619.pdf. – Date of access : 21.01.2015.

16. The practice of responsible investment principles in larger-scale agricultural investments. Implications for Corporate Performance and Impact on Local Communities. World bank report number-GLB [Electronic resource] // The International Bank for Reconstruction and Development /The World Bank. – Mode of access : http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=916. – Date of access : 15.02.2015.

17. Trends and impacts of foreign investment in developing country agriculture. Evidence from case studies [Electronic resource] // Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Mode of access: http://www.fao.org/docrep/017/i3112e/i3112e.pdf. – Date of access: 27.12.2014.

18. Web table 25. Estimated world outward FDI stock, by sector and industry, 1990 and 2012 [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development. – Mode of access: http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx. – Date of access: 09.02.2015.

19. Web table 26. Estimated world inward FDI flows, by sector and industry, 1990-1992 and 2010-2012 [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development. – Mode of access: http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx. – Date of access: 09.02.2015.

20. World Investment Report 2009: Transnational Corporations Transnational Corporations, Agricultural Production and Development [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development. – Mode of access: http://unctad.org/en/Docs/wir2009_en.pdf. – Date of access: 22.12.2014.

21. World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development. – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf. – Date of access: 09.01.2015.

Материал поступил в редакцию 07.05.2015.

Кластер как модель государственно-частного партнерства и его роль в повышении конкурентоспособности предприятий АПК

Ляпунов Вячеслав Геннадьевич,
магистр экономических наук, аспирант
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье исследуются причины и цели формирования кластеров в агропромышленном комплексе. Проведен анализ возможностей интеграции государства и бизнеса с целью повышения конкурентоспособности предприятий агропромышленного комплекса.

The article examines the reasons and objectives of cluster formation in the agricultural sector. The analysis of the possibilities of integrating government and business in order to increase the competitiveness of the agro-industrial complex.

Различные аспекты конкурентоспособности продукции, предприятия и экономики являются постоянным объектом изучения ученых-экономистов и ведущим вопросом в деятельности органов государственной власти.

Существует множество определений конкурентоспособности предприятия, подходов к ее изучению и развитию, каждое из которых зависит в первую очередь от отраслевой принадлежности самого предприятия.

Сегодня особую актуальность представляет изучение конкурентоспособности предприятий агропромышленного комплекса как наиболее сложного с точки зрения структуры и разнородности технологических процессов и важного с позиции экономического и социального значения для нашей страны.

Так, только в сельском хозяйстве в 2014 г. списочная численность работников в среднем составила 320,6 тыс. чел., или 7,9 % от общей численности работников организаций. Объем производства пищевых продуктов, включая напитки и табак, в 2014 г. составил 159 763,0 млрд. руб., что составляет 117,7 % к уровню 2013 г. Экспорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания составил 5 606,4 млн. долл. США, или 15,5 % от общего объема экспорта. При этом темп роста экспорта по сравнению с 2010 г. составил 165,5 %. Необходимо отметить, что инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве на протяжении 2012–2014 гг. снизились с 22 863,1 млрд руб. до 20 472,9 млрд руб. Аналогичное снижение произошло с их удельным весом в общем объеме инвестиций. Если в 2012 г. данный показатель был на уровне 14,8 %, то в 2014 г. – 9,1 %. Расходы консолидированного бюджета на сельское хозяйство и рыбохозяйственную деятельность в 2014 г. по сравнению с 2013 г. снизились на 654,1 млрд руб. и составили 15 883,8 млрд руб., или 7,5 % от общей суммы расходов, при уровне данного показателя в 2013 г. 8,8 % [3, с. 17–20].

Исходя из значимости развития АПК для экономики нашей страны и учитывая такие интеграционные процессы, как создание ЕЭП и ЕвразЭС, в которых участвует Беларусь, возникает потребность в поисках новых возможностей повышения конкурентоспособности продукции и предприятий.

Под конкурентоспособностью субъекта хозяйствования следует понимать способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для модернизации и совершенствования производства, стимулирования работников к высокопроизводительному труду, обеспечивать адекватное реагирование на вызовы внешней рыночной среды [5, с. 56].

Основными концептуальными положениями развития АПК до 2020 г. предусмотрено обеспечение устойчивого производства конкурен-

тоспособной сельскохозяйственной продукции и продовольствия в объемах, достаточных для удовлетворения внутренней потребности, и развитие экспорта товаров за счет совершенствования организационно-управленческой структуры АПК на основе развития продуктовых кооперативно-интеграционных формирований регионального, республиканского и межгосударственного уровней. Инвестиционная составляющая указанных формирований должна осуществляться по таким направлениям, как:

– распределение государственных инвестиций на производственные цели преимущественно на конкурсной основе;

– обеспечение возвратных централизованных инвестиций;

– расширение практики государственно-частного финансирования проектов;

– стимулирование иностранных инвестиций [1, с. 4–5].

Особое внимание необходимо уделить практике государственно-частного партнерства в сфере АПК как наименее изученной и новой для реализации в нашей стране.

ГЧП – юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество государственных органов (организаций) и субъектов предпринимательской деятельности с целью объединения ресурсов и распределения рисков, осуществляемое для реализации социально значимых, инвестиционных, инновационных, инфраструктурных, национальных проектов и программ, имеющих важное государственное и общественное значение [6].

Наумкин А. В. в зависимости от характера решаемых задач все множество существующих и вновь возникающих форм партнерств разделяет на отдельные типы (модели):

– **модели организации** (концессии земли сельскохозяйственного назначения; концессии земли под мусорные полигоны; концессия транспортных терминалов; концессии внутренних водоемов; концессия государственной собственности);

– **модели кооперации** (строительство элеваторов, транспортных терминалов на условиях кооперации государства и агробизнеса; кооперация бизнеса и науки при разработке и регистрации инновационных проектов; кооперация при трансфере технологий; кооперация государства и агробизнеса при разработке и внедрении информационных технологий);

– **модели интеграции** (интеграция «сверху» по инициативе органов власти; интеграция с участием государственных предприятий; интеграция агробизнеса с научными учреждениями в технологической цепочке; интеграция агробизнеса с образовательными учреждениями в технологической цепочке; формирование продуктово-отраслевых и функционально-отраслевых кластеров);

– **модели финансирования** (форвардные контракты; фьючерсные контракты; аренда; лизинг; совместное финансирование целевых программ; проектное финансирование) [2, с. 56].

Рассмотрим кластер как модель государственно-частного партнерства.

Яшева Г. А. рассматривает кластер товаропроизводителей как сетевую организацию конгломератных, территориально взаимосвязанных отношениями сотрудничества предприятий и организаций (включая специализированных поставщиков, в т. ч. услуг, а также производителей и покупателей), объединенных вокруг научно-образовательного центра, которая связана отношениями партнерства с местными учреждениями и органами государственного и регионального управления с целью повышения конкурентоспособности предприятий, регионов и национальной экономики [7, с. 17].

В своих работах Субоч Ф. И. под инновационным агропромышленным кластером понимает группу территориально локализованных сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, научно-производственных и финансовых компаний, связанных между собой по технологической цепочке или ориентированных на общий рынок потребителей, имеющих структурированную форму управления, конкурентоспособных на определенном уровне и способных генерировать инновационную составляющую национальной продовольственной конкурентоспособности. При этом главным отличием концепции кластера от других форм объединения предприятий является то, что все процессы происходят в условиях непрерывной, динамичной конкурентной борьбы внутри рассматриваемой структуры [7, с. 136].

Выгоды сельскохозяйственных организаций, вступающих в кластеры, заключаются в снижении риска, связанного с производством и его зависимостью от климатических условий; преодолении стихийности рынка сельскохозяйственной продукции; борьбе с диктатом перерабатывающих организаций и необходимостью повышения конкурентоспособности производства. Перерабатывающие и обслуживающие организации стремятся обеспечить себе стабильные доходы благодаря наличию надежной сырьевой базы, лучшему использованию сырья, повышению ка-

чества своей продукции, ее удешевлению и завоеванию рынков сбыта.

Среди прочих отличительных особенностей кластера от других интеграционных объединений Субоч Ф. И. выделяет механизм взаимодействия, основанный не на полном слиянии участников, а на возможности сохранить статус юридического лица и при этом сотрудничать с другими хозяйствующими субъектами, образующими кластер, и за его пределами. Таким образом, кластерный механизм повышения конкурентоспособности основан на эффективном сочетании конкуренции и кооперации. Соотношение конкуренции и сотрудничества участников кластера расширяет традиционные рамки экономической эффективности.

Такие объединения в новых рыночных условиях имеют ряд следующих очевидных преимуществ:

– преодоление разрозненности производителей сырья, переработчиков, торговых и других структур, устранение необоснованной конкуренции между производителями и поставщиками однотипной продукции;

– проведение единой ценовой политики, возможность оптимизации цен и условий производства и сбыта исходной и конечной продукции (включая возможность проведения демпинговой политики в отношении иностранных конкурентов);

– пространственное распределение рынков сбыта конечной продукции, защита контролируемых сегментов рынка от проникновения демпинговой продукции других конкурентов и поставщиков;

– уменьшение риска предпринимательской деятельности за счет оперативного обновления и расширения ассортимента производимой продукции, обеспечение ее высокого качества и безопасности для потребителей, быстрого освоения новых пользующихся спросом видов продукции (использование методов диверсификации), когда имеется возможность получать дополнительную прибыль от пользующихся спросом видов продукции и перекрывать тем самым возможные потери от других видов продукции, в т. ч. при получении сырьевых ресурсов;

– формирование потребительского спроса на новые виды продукции и определение направлений развития рыночной торговли;

– снижение транспортных расходов, улучшение логистики и совершенствование дистрибуции;

– совместная реализация маркетинговых возможностей в условиях жесткого соперничества поставщиков на внутреннем и особенно внешнем рынке;

– обеспечение ускоренного технико-технологического переоснащения производства всех основных структур объединения за счет создания специальных инвестиционных и инновационных фондов из прибыли от реализации высококачественной и конкурентной конечной продукции [5, с. 56].

Яшева Г. А. в своих работах обращает особое внимание на такую особенность кластера, как тесное сотрудничество кластера с местными органами государственного управления в решении общих задач кластера и региона – активизации инноваций, создании инфраструктуры для бизнеса, привлечении иностранных инвестиций, техническом развитии поставщиков.

Государство поддерживает систему образования и науки, являющихся источниками инноваций, создает благоприятные правовые условия и инновационную инфраструктуру, стимулирующие инновационное предпринимательство, а предпринимательский сектор берет на себя основной коммерческий риск работы на рынке и получает основную часть прибыли. Государство получает свои дивиденды в форме увеличения объемов производства, налоговых поступлений, решения социальных проблем (снижение безработицы, рост занятости, повышение качества жизни населения), тем самым повышая конкурентоспособность национальной экономики.

Партнерские отношения государства и бизнеса требуют согласования интересов этих двух основных институтов современного общества и экономики. ГЧП не означает простое сложение ресурсов. Каждая из сторон партнерства имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи, стороны имеют различные мотивации.

Мотивация участия государственного сектора в партнерских кластерных проектах обусловлена следующими факторами:

– перераспределение задач регионального развития между администрацией и деловым сообществом членов кластеров (некоммерческой организацией) по принципу наибольшей эффективности решений (образование, научные исследования и разработки, информация и др.); кластеры – это средство эффективного распределения полномочий;

– кластеры, организованные в форме некоммерческих организаций, являются субъектами права для заключения партнерских соглашений

по решению важных региональных задач (создание инфраструктуры бизнеса, развитие трансграничного сотрудничества, развитие малого предпринимательства; стимулирование инновационной активности в регионе, привлечение иностранных инвестиций). Таким образом, отношения партнерства обеспечивают экономический рост и повышение конкурентоспособности региональной и национальной экономики за счет роста занятости, объемов производства и экспорта, активизации инноваций, увеличения налоговых поступлений, улучшения качества жизни населения.

Мотивация участия частного сектора в кластерных партнерских программах обусловлена возрастанием возможностей для активизации инноваций посредством обеспечения доступа к государственному финансированию, к результатам исследований и разработок государственного сектора, к государственной и трансграничной инфраструктуре; возможностью получения качественных материалов от местных поставщиков в результате программ развития поставщиков; возможностью расширения экспорта в результате развития приграничного сотрудничества кластеров, расширения инвестиционных ресурсов за счет привлечения иностранных инвесторов в кластер, что в целом обеспечивает субъектам кластера повышение конкурентоспособности.

В мировой практике используют различные формы юридического договора о партнерстве (контракты на управление; предприятия, созданные путем акционирования или на условиях долевого участия государства и бизнеса; концессии). Наиболее целесообразной для кластерных программ является соглашение о партнерстве, условиями которого являются: форма партнерства, вид и порядок осуществления обеими сторонами имущественных вкладов, срок реализации проекта, переход права собственности на созданный объект, порядок распределения прибыли, правовые и финансовые гарантии сторон и другие ключевые условия соглашения.

Вкладом со стороны государственного сектора могут быть: собственность, финансирование, оказание услуг (образовательных, консультационных и др.), гарантии (например, банкам за кредиты частного сектора), налоговые и иные льготы. В качестве вклада частного сектора выступают финансы, имущества, менеджмент, профессиональный опыт, способность к новаторству [6, с. 57–58].

Подводя итог, необходимо отметить особое значение применения подходов партнерства государства и бизнеса в аграрной сфере страны на фоне увеличения доли частных организаций в сельском хозяйстве. Так, по состоянию на 1 января 2015 г. число сельскохозяйственных организаций составило 1454, тогда как на 1 января 2011 г. их было зарегистрировано 1613. При этом доля юридических лиц государственной формы собственности в общем количестве снизилась и составила 18,9 % на 1 января 2015 г. при 24,6 % на 1 января 2011г. Доля частной собственности за аналогичный период выросла и составила 78,4 и 74,2 % соответственно. Увеличилась и доля иностранной собственности с 1,9% в 2011 г. до 2,9 % на 1 января 2015 г. [3, с. 24].

При этом средства, выделяемые на разработку инноваций и их внедрение, в частном секторе ограничены, что побуждает предприятия к объединению с целью повышения их конкурентоспособности. При этом и государственная поддержка сельскохозяйственных производителей в связи с вхождением Беларуси в ЕЭП ограничена. Без ограничения можно применять ряд мер, среди которых на поддержание конкурентоспособности могут влиять:

1) научные исследования, в т. ч. общего характера, исследования в связи с программами охраны окружающей среды и исследовательские программы по конкретным продуктам;

2) борьба с вредителями и с болезнями, включая общие меры борьбы с вредителями и болезнями, а также меры, относящиеся к конкретному товару, как, например, системы раннего предупреждения, карантин и уничтожение;

3) общая и специальная подготовка кадров;

4) распространение информации, консультативные услуги, включая предоставление средств для облегчения передачи информации и результатов исследований производителям и потребителям;

5) инспекционные услуги, включая общие инспекционные услуги и проверку отдельных сельскохозяйственных товаров для целей здравоохранения, безопасности, стандартизации и сортировки по качеству;

6) услуги по маркетингу и продвижению сельскохозяйственных товаров, включая маркетинговую информацию, консультации и продвижение конкретных сельскохозяйственных товаров (исключая расходы на неконкретные цели, но которые могут быть использованы продавцами для снижения цен реализации сельскохозяйственных товаров или предоставления прямых экономических льгот покупателям);

7) услуги по инфраструктуре, включая электроснабжение, дороги и другие пути сообщения, рыночное и портовое оборудование, водоснабжение, плотины и дренажные системы, работы по созданию инфраструктуры в сочетании с программами по охране окружающей среды [4].

В данных условиях в Беларуси формируется кластерная политика, предполагающая такие направления реализации, как нормативное правовое регулирование деятельности в сфере кластерного развития экономики; организация и осуществление регулярного мониторинга процессов формирования и развития кластеров на базе малого и среднего предпринимательства; организационно-методическое содействие в разработке и реализации кластерных инициатив и проектов; поддержка самоорганизации субъектов малого и среднего предпринимательства по формированию кластеров.

Таким образом, развитие кластеров на основе государственно-частного партнерства дает возможность развития для каждой из сторон. Взяв на себя роль регулятора, определяющего взаимодействие между всеми участниками кластера, государство дает возможность бизнесу внедрять инновационные разработки в свою деятельность, улучшая качество продукции, развивая новые направления и продукты. При этом научно-образовательные структуры не только имеют возможность всесторонне и полно апробировать результаты своих исследований, но и получают ответные сигналы рынка для определения дальнейших направлений развития.

Также кластер способен решать инвестиционные проблемы, так как горизонтально-ориентированные сетевые связи участников позволяют осуществлять те инвестиционные проекты, которые невозможны для каждого их них в отдельности. Более того, участники кластера могут привлекать средства государства для реализации инновационных проектов. Учитывая принципы государственно-частного партнерства, частный сектор получает доступ к средствам и имуществу государства и берет на себя основные риски по реализации перспективных инновационных проектов. Вкладывая свои активы, государство в большей мере выступает не как предприниматель, желающий максимизировать объем прибыли (основную прибыль получает бизнес), а как организатор социального развития региона, так как в первую очередь решает такие проблемы, как создание новых рабочих мест, увеличение благосостояния населения и, как следствие, рост объемов производства, экспорта и налоговых поступлений.

Соответственно, развитие кластеров на базе государственно-частного партнерства позволяет создавать экономический и социальный эффект от вложенных ресурсов, что ведет к росту конкурентоспособности экономики. При этом в Беларуси наиболее перспективным сектором применения кластерных структур является агропромышленный комплекс, который обладает сложной структурой, объединяющей предприятия разной формы собственности с различными технологическими процессами, требующими постоянного совершенствования и инвестиций, и при этом занимает большой удельный вес в экспорте продукции.

Литература

1. Гусаков, В. Основные концептуальные положения развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 года / В. Гусаков, А. Шпак, З. Ильина и др. // Аграрная экономика. – 2012. – № 9. – С. 2–14.

2. Наумкин, А. В. Государственно-частное партнерство в сельском хозяйстве: формы, модели, механизмы: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук; специальность: 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством / А. В. Наумкин, [ГНУ ВНИИ организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве РАСХН]. – М., 2012.

3. Сельское хозяйство Республики Беларусь. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь – Минск, 2015. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/– Дата доступа: 12.08.2015.

4. Соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь – Минск, 2015. – Режим доступа: http://economy.gov.by/– Дата доступа: 12.08.2015.

5. Субоч, Ф. И. Инновационная система национальной продовольственной конкурентоспособности: состояние и перспективы развития / Ф. И. Субоч; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 291 с.

6. Проект Закона «О государственно-частном партнерстве» / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: economy.gov.by. – Дата доступа: 21.05.15.

7. Яшева, Г. А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства: монография / Г. А. Яшева. – Витебск: ВГТУ. – 2010. – 373 с.

Материал поступил в редакцию 26.08.2015.

Алгоритм идентификации кластера использования вторичных молочных ресурсов в Республике Беларусь

Бахматова Екатерина Игоревна,
аспирантка кафедры «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье исследуются возможности применения наиболее распространенных в мировой практике количественных и качественных методов идентификации кластеров. Разработан алгоритм идентификации кластера использования вторичных молочных ресурсов в Республике Беларусь. Предложена методика определения территориальной специализации кластера на основе оценки технологического, научного, производственного, кадрового, сбытового и экспортного потенциала реализации направлений использования вторичных молочных ресурсов в разрезе областей Республики Беларусь.

The most widespread quantitative and qualitative methods to identify clusters are investigated in the article. The algorithm to identify secondary dairy resources treatment cluster in the Republic of Belarus is developed. The technique of mapping geographical specialization of the cluster on the basis of an assessment of the technological, scientific, production, stamm, sales and foreign trade secondary dairy resources use potential in the regions of the Republic of Belarus is offered.

Развитие рынка вторичных молочных ресурсов в Республике Беларусь на основе расширения ассортимента и повышения добавленной стоимости готовой продукции невозможно без вовлечения в процессы производства и потребления различных отраслей промышленности и консолидации усилий предприятий-переработчиков. Реализация кластерного подхода в сочетании с централизацией производственных мощностей по переработке вторичных молочных ресурсов имеет хорошие перспективы для достижения множества конкурентных преимуществ как на уровне отдельных организаций, отраслей промышленности, так и на уровне национальной экономики в целом. Кластерное развитие экономики в контексте использования вторичных молочных ресурсов в Республике Беларусь предполагает разработку специальной кластерной политики. Однако в соответствии с современной теорией и практикой управления кластерами, прежде чем инвестировать ресурсы в процессы разработки и реализации политики поддержки нового кластерного проекта, необходимо получить всестороннее представление о территориальной локализации и специализации существующего кластера на определенной стадии жизненного цикла или потенциале преобразования скопления организаций и знаний в устойчивую бизнес-сеть взаимодействия на условиях одновременно конкуренции и сотрудничества.

Для обозначения процедуры поиска существующих кластеров, а также оценки предпосылок формирования новых в теории управления кластерами применяется понятие идентификации. Литература в области теории управления кластерами предлагает множество методов их идентификации, которые могут быть объединены в два основных подхода: количественный и качественный. Количественный подход предлагает в большей степени нисходящие инструменты идентификации, в основе которых лежат статистические исследования и экономико-математическое моделирование. Количественные оценки производятся изолированно от потенциальных участников кластера. Качественный подход основывается на экспертных оценках и позволяет не только получить более полную разностороннюю информацию от непосредственных участников

Таблица 1 – Методы идентификации кластеров в экономике

Метод	Исходные данные	Преимущества	Недостатки
количественный подход			
оценка коэффициента локализации	занятость, инвестиционные затраты, валовая добавленная стоимость, товарооборот в отраслях, регионах, национальной экономике в целом	прост в применении	ориентирован на существующие кластеры в традиционных отраслях экономики, имеющие четкие территориальные границы; базируется на оценках территориальной концентрации, при этом не принимает во внимание объективную необходимость взаимодействия и достигнутый уровень доверия между организациями
К-функция Рипли	расстояние между местоположением организаций	не требует предварительной оценки размера и границ территории кластера	усложненные технические условия реализации; громоздкая база исходных данных; основывается на оценках территориальной концентрации, при этом не принимает во внимание объективную необходимость взаимодействия и достигнутый уровень доверия между организациями
оценка экспортного потенциала	объемы и динамика регионального и национального экспорта в сравнении с мировыми лидерами	прост в применении	сложность выбора эталонных индикаторов для региональных оценочных показателей внешней торговли; применим только в отношении существующих кластеров в традиционных отраслях экономики
матрица «затраты–выпуск»	объемы поставки продукции, промежуточное потребление отраслей экономики	учитывает объективную необходимость взаимодействия отраслей, организаций	применим только в отношении существующих кластеров в традиционных отраслях экономики; громоздкая база исходных данных в случае оценки взаимодействия между отдельно взятыми организациями; не принимает во внимание достигнутый уровень доверия между организациями
качественный подход			
анализ бизнес-сетей взаимодействия	количество и качество интеракций между организациями	учитывает достигнутый уровень доверия между организациями	высокая стоимость и сжатые сроки реализации; субъективность; зависимость результатов от выборочной совокупности
интервьюирование	мнение выборочной группы экспертов	позволяет получить разнообразную информацию от непосредственных участников существующего или потенциального кластера, сформировать информационную базу новых кластерных идей и инициатив	
фокус-группы		обеспечивает интерактивное взаимодействие в режиме реального времени	
«снежный ком»		позволяет выявить и опросить мнение всех возможных экспертов в определенной области знания	

Источник: составлено автором на основе [4, с. 16]

существующего или потенциального кластера, но и сформировать информационную базу новых кластерных идей и инициатив.

Выбор метода идентификации зависит от того, что именно подлежит оценке – существующий кластер или потенциал его зарождения, а также определяется ограничивающими детерминантами идентификационной стратегии – доступными ресурсами и временем.

Краткая характеристика базовых методов идентификации кластеров представлена в таблице 1.

Первый из представленных в таблице 1 методов получил свою популярность благодаря трудам М. Портера. На первом этапе реализации метода на рассматриваемой территории необходимо выделить условные или реально существующие территориальные единицы. Второй этап предполагает расчет коэффициента локализации для каждой отрасли экономики в выделенных регионах по формуле:

$$Коэфф.\ \ локализац. = \frac{Занятость_{отр.рег}}{Занятость_{рег}} \div \frac{Занятость_{отр.стр.}}{Занятость_{стр.}}, \quad (1)$$

где $Коэфф.\ \ локализац.$ – коэффициент локализации;

$Занятость_{отр.рег}$ – занятость в отрасли в отдельном регионе;

$Занятость_{рег}$ – занятость в регионе в целом;

$Занятость_{отр.стр.}$ – занятость в отрасли в стране;

$Занятость_{стр.}$ – занятость в стране в целом.

Кроме показателей занятости, современные модификации метода допускают применение для расчета коэффициента показателей валовой добавленной стоимости, инвестиционных затрат, товарооборота и др. Коэффициент локализации позволяет измерить степень в который регион более специализирован в определенном виде экономической активности по сравнению с национальной экономикой в целом. Если коэффициент локализации принимает значение равное 1, следовательно, оцениваемый регион не специализирован в определенной сфере деятельности. Значение коэффициента локализации равное 1,5 свидетельствует, что в определенной сфере деятельности в оцениваемом регионе задействовано на 50% больше занятых по сравнению с аналогичной сферой деятельности в целом по стране. Классический метод идентификации кластеров на основе коэффициента локализации основывается на положении, что если несколько регионов специализируются в определенном виде экономической активности, следовательно, данный вид деятельности представляет собой экспортно-ориентированную отрасль экономики, существование которой является необходимым условием устойчивого функционирования кластера.

В постановлении Совета министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27 «Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятия по ее реализации» (далее Концепция) предлагается применять коэффициент локализации для оценки территориальной концентрации субъектов хозяйствования на территории региона. В соответствии с Концепцией, достаточные предпосылки для формирования (признания существования) кластера усматриваются в случае, если значение коэффициента превышает установленный минимальный лимит в 1,5. Условие экспортной ориентации базовой отрасли кластера игнорируется.

В целом метод широко известен и применяется во многих странах, главным образом потому что он прост в использовании. Ограничения применения метода заключаются, во-первых, в том, что результаты оценки коэффициента локализации ставятся в прямую зависимость от выбора границ условного региона, во-вторых, оценка позволяет выявить только уже существующие кластеры в традиционных отраслях экономики, в-третьих, рассматриваемый кластер должен иметь четко очерченные границы. Соблюдение всех перечисленных требований затрудняется в условиях сложного, зачастую стихийного процесса зарождения кластеров, следствием которого является готовность и способность его участников к самоорганизации.

Обойти ограничение, обусловленное необходимостью определения размеров и границ территории размещения кластера, позволяет более гибкий и одновременно сложный для реализации метод К-функции Рипли. В соответствии с методом, идентификация рассматривается как процесс решения проблемы оптимизации расстояний между местоположением организаций-участников кластера. На первом этапе реализации метода необходимо подготовить информацию о географическом размещении всех организаций в каждой отрасли национальной экономики и затем вычислить расстояния между ними. Далее на основе К-функции Рипли оценивается географическая концентрация отраслей экономики. Наличие локализованных отраслей предлагается рассматривать в качестве предпосылки существования или формирования кластера. В завершение производится статистическая оценка динамики конкурентоспособного преимущества в отобранных отраслях и регионах.

Метод К-функции Рипли является новым и свидетельств о его реализации на практике мало. Ключевое ограничение применения метода заключаются в необходимости формирования громоздкой базы исходных данных, что требует значительных временных и трудовых затрат. Потенциал использования метода оценивается положительно в случае его применения совместно с другими методами статистического исследования.

Существенным недостатком описанных выше количественных методов является то, что в их ос-

нове лежит оценка территориальной концентрации видов экономической активности без учета объективно сложившейся необходимости взаимодействовать на разных этапах цепочки создания стоимости и достигнутого уровня доверия между организациями. Это обстоятельство весьма ограничивает возможности методов.

Альтернативой оценке территориальной концентрации отраслей экономики на основе коэффициента локализации или К-функции Рипли является использование данных о внешней торговле и производственной статистики. С целью идентификации кластеров в качестве критерия отбора экспортно-ориентированных отраслей могут использоваться доля и темпы роста национального и регионального экспорта продукции и услуг в сравнении с мировыми лидерами. Трудность заключается в сравнительной оценке регионального экспорта по причине трудности выбора эталонных индикаторов. Как и в случае с основанными на оценке территориальной концентрации методами, анализ структуры и динамики экспорта результативен только в отношении традиционных отраслей экономики.

Информация об объемах поставок сырья и материалов и их промежуточном потреблении отраслями национальной экономики используется для реализации метода идентификации кластеров на основе матрицы «затраты–выпуск». Теоретические основы матрицы разработаны американским экономистом российского происхождения В. В. Леонтьевым. Матрица «затраты–выпуск» более известна как межотраслевой баланс и представляет собой балансовую модель, отражающую межотраслевые производственные взаимосвязи в экономике страны. В контексте отображения кластеров матрица на основе количественных и стоимостных показателей позволяет выявить вызванное объективной необходимостью взаимодействие между отраслями экономики или отдельными организациями и оценить его интенсивность. Метод наиболее результативен в отношении кластеров, характеризующихся так называемым «центральным измерением» функциональной кластерной связи (например, когда речь идет о взаимодействиях в рамках цепи поставки ресурсов, в которой участвует множество компаний-поставщиков и одна или несколько компаний-потребителей).

Главное преимущество количественных методов состоит в том, что они могут предоставить государственным органам управления неоспоримое подтверждение существования кластера. При этом количественные методы идентификации могут отличаться технической сложностью и зависят от доступности статистической информации. Кроме того, с помощью количественных методов невозможно выявить кластеры с «латеральным измерением» функциональной связи (межотраслевое взаимодействие на разных этапах в нескольких цепочках создания стоимости), а также оценить предпосылки формирования новых кластеров.

Первый из охарактеризованных в таблице 1 качественных методов идентификации кластеров аналогично матрице «затраты–выпуск» позволяет сфокусироваться на выявлении и оценке интенсивности взаимодействий между организациями. Однако аналитическую базу данных формируют не показатели производственной статистики, а результаты интервьюирования. Недостатки метода – высокая стоимость и необходимость реализации в сжатые сроки, зависимость результатов от выборочной совокупности, подвергаемой исследованию.

Заключительные из представленных в таблице 1 три качественных метода, основанные на экспертных знаниях и мнении, широко описаны в управленческой и маркетинговой литературе. Применение их в контексте идентификации кластеров имеет своей целью: выявить кластер или предпосылки его формирования; измерить роль организаций в формировании кластера; оценить связи между университетами, бизнесам и правительством. В качестве экспертов могут выступать местные органы управления, руководители организаций, ведущие специалисты, ученые и т. д. Преимущества методов заключаются в возможности их применения для выявления небольших или потенциальных кластеров, а также формирования базы кластерных идей и инициатив.

С учетом рассмотренных выше особенностей реализации количественных и качественных методов идентификации кластеров, справедливым является вывод о том, что наибольшие перспективы открываются в случае совместного их применения. Проведенное исследование позволило разработать в отношении кластера использования вторичных молочных ресурсов смешанный подход, который может быть реализован поэтапно. На первом этапе процесса идентификации необходимо выполнить реконструкцию цепочки создания стоимости готовой продукции на основе вторичных молочных ресурсов. Это необходимо для выявления потенциальных участников кластера. С целью уточнения функциональных границ кластера следует обратиться к данным таблицы 2, характеризующей перечень отече-

Таблица 2 – Готовая продукция на основе молочной сыворотки и пахты, сферы ее применения

Вид продукции	Отрасли						
	молочная	мясная	хлебо-пекарная	кондитерская	детское питание	спортивное питание	корма для с/х животных
на основе молочной сыворотки							
сыворотка молочная пастеризованная	+						
сыворотка молочная концентрированная	+		+				
желе на основе молочной сыворотки	+						
муссы на основе молочной сыворотки	+						
напитки на основе молочной сыворотки	+						
пасты на основе молочной сыворотки	+						
продукт альбуминный «неженка»	+						
сыворотка молочная сухая	+	+	+	+	+		+
сыворотка сухая деминерализованная	+	+	+	+	+		
сыворотка сухая лактатсодержащая	+	+	+	+	+		
сыворотки сухие гидролизованная и деминерализованная гидролизованная							
сыворотка сухая обогащенная лактатами							+
сыворотка молочная сгущенная для кормления сельскохозяйственных животных							+
смеси сухие молочно-сывороточные	+	+	+	+	+		
концентрат сывороточный белковый, полученный методом ультрафильтрации					+		
концентраты молочно-сывороточные и сывороточные	+	+	+	+	+	+	
концентраты напитков						+	
концентраты молочные	+	+	+	+			
на основе пахты							
пахта-сырье	+						
напитки из пахты	+						
пахта концентрированная и сгущенная	+	+	+	+			
основе молочной сыворотки или пахты							
Пермеаты		+	+	+			+
пермеат молочный концентрированный и сгущенный							+
пермеаты молочные сухие	+	+	+	+			+

Источник: составлено автором на основе [1]

ственных разработок в области использования молочной сыворотки и пахты.

В соответствии с данными таблицы 2, разработки в области использования вторичных молочных ресурсов в Республике Беларусь характеризуются средней степенью прогрессивности. В перечне полностью игнорируются такие высокотехнологичные направления, как производство популярного в сфере спортивного питания изолята сывороточного белка, востребованных фармацевтической отраслью промышленности производных лактозы, а также использование сывороточного пермеата для производства слабоалкогольных напитков. В связи с неразвитостью рынка игнорируется также такое популярное в мире направление использования молочной сыворотки, как производство спредов.

Следующий этап реализации алгоритма идентификации предполагает построение матрицы «затраты–выпуск» с целью выявления объектив-

Таблица 3 – Межотраслевой баланс поставок и потребления вторичных молочных ресурсов

		Объемы потребления вторичного молочного сырья вида i (натуральные и стоимостные единицы измерения)		
		Отрасль экономики 1	**…**	**Отрасль экономики n**
Объемы поставки вторичного молочного сырья вида i (натуральные и стоимостные единицы измерения)	**Отрасль экономики 1**			
	…			
	Отрасль экономики n			

Источник: составлено автором на основе [7]

Таблица 4 – Структура промышленного производства сыра и масла в разрезе областей Республики Беларусь в 2014 г.

Область		**Брестская**	**Витебская**	**Гомельская**	**Гродненская**	**г. Минск**	**Минская**	**Могилевская**	**Республика Беларусь**
Сыр (побочный продукт производства – подсырная молочная сыворотка)	тыс. т.	57,6	17,6	14	31	1,8	36	10	168
	%	34	10	8	18	1	21	6	100
Масло сливочное (побочный продукт производства – пахта)	тыс. т.	14,9	10,9	14,9	19,7	3,8	24,4	17,9	106,7
	%	14	10	14	19	4	23	17	100

Источник: составлено автором на основе [3]

но сложившейся в белорусской экономике необходимости взаимодействия отраслей по поводу использования вторичных молочных ресурсов, а также оценки интенсивности этого взаимодействия, как это показано в таблице 3.

Количественная оценка должна быть дополнена результатами анкетирования потенциальных участников кластера, которое позволит оценить заинтересованность в его создании, выявить возможные препятствия, инициативы.

Как существующие разработки, так и неохваченные научными исследованиями перспективные направления свидетельствуют, что формирование в Республике Беларусь кластера использования вторичных молочных ресурсов предполагает вовлечение в этот процесс множества организаций на различных этапах нескольких цепочек создания стоимости. При этом следует отметить, что проблема поиска путей использования вторичных молочных ресурсов в разной степени затрагивает все белорусские регионы, что подтверждается представленными в таблице 4 данными.

Национальные данные свидетельствуют, что потенциальный кластер использования вторичных молочных ресурсов в Беларуси должен иметь дивизиональную структуру, в рамках которой каждый регион страны может рассматриваться в качестве отдельного территориального кластера со своей специализацией использования вторичных молочных ресурсов. Соответственно, на следующем этапе с целью определения специализации регионов Республики Беларусь в различных направлениях использования вторичных молочных ресурсов предлагается применение методики, характеристика которой представлена в таблице 5.

Применение представленной в таблице 5 методики позволит:

– обеспечить дифференцированный подход к управлению использованием вторичного молочного сырья на государственном уровне;

– выявлять в рамках каждого отдельного региона наиболее актуальные направления производства новых видов продукции на основе вторичных молочных ресурсов, активизировать в данных направлениях научно-исследовательскую деятельность;

– определять наиболее перспективные регионы с целью размещения капитала, направленного

Таблица 5 – Методика оценки технологического, научного, производственного, кадрового, сбытового и экспортного потенциала реализации направлений использования вторичных молочных ресурсов в разрезе областей Республики Беларусь

№ п/п	Критерий	Интерпретация		Направления использования
1	технологический потенциал		Область	
1.1	не требуется новая технология производства (в оцениваемом регионе)	способствует		
1.2	требуется применение новой отечественной коммерциализированной технологии производства (в оцениваемом регионе)	нейтральная оценка (в случае положительных результатов оценки эффективности инвестиционного проекта – целесообразно)		
1.3	требуется применение новой отечественной не коммерциализированной технологии производства (в целом по стране)			
1.4	требуется применение новой зарубежной коммерциализированной технологии производства (в целом по стране)			
1.5	требуется применение новой зарубежной не коммерциализированной технологии производства (в целом по стране)	препятствует		
1.6	технология производства не разработана (в целом по стране)	препятствует		
2	научный потенциал			
2.1	наличие организаций, выполняющих научные исследования и разработки в реальном секторе экономики соответствующего профиля (в целом по стране)	способствует		
2.2	наличие образовательных учреждений, осуществляющих подготовку специалистов соответствующей квалификации (в целом по стране)	способствует		
3	кадровый потенциал			
3.1	наличие специалистов-технологов соответствующей квалификации в реальном секторе экономики соответствующего профиля (в оцениваемом регионе)	способствует		
3.2	не требуется дополнительное привлечение персонала (в оцениваемом регионе)	способствует		
3.3	требуется обучение и переподготовка персонала (в оцениваемом регионе)	нейтральная оценка (в случае положительных результатов оценки эффективности инвестиционного проекта – целесообразно)		
3.4	требуется дополнительное привлечение персонала (в оцениваемом регионе)			
4	производственный потенциал			
4.1	число предприятий – поставщиков вторичного молочного сырья (в оцениваемом регионе)	способствует при значительной доле		
4.2	число предприятий – потребителей вторичного молочного сырья (в оцениваемом регионе)	способствует при значительной доле		
4.3	наличие поставщиков – предприятий централизованной переработки вторичного молочного сырья (в оцениваемом регионе)	способствует		
4.4	удаленность предприятий-поставщиков вторичного молочного сырья от предприятий-потребителей, оцененная с помощью К-функции рипли (в оцениваемом регионе)	способствует, при значительной территориальной концентрации		

Окончание таблицы 5

№ п/п	Критерий	Интерпретация		Направления использования
5	финансовый потенциал		Область	
5.1	наличие прибыльных организаций реального сектора экономики соответствующего профиля (в оцениваемом регионе)	способствует при значительной доле		
5.2	количество убыточных организаций реального сектора экономики соответствующего профиля (в оцениваемом регионе)	препятствует		
5.3	годовая рентабельность продаж организаций реального сектора экономики соответствующего профиля (в оцениваемом регионе)	способствует при значительной рентабельности		
5.4	годовая чистая прибыль организаций реального сектора экономики соответствующего профиля (в оцениваемом регионе)	способствует при значительной доле		
5.5	величина фонда накопления организаций реального сектора экономики соответствующего профиля (в оцениваемом регионе)	способствует при значительной доле		
6	сбытовой потенциал			
6.1	среднегодовой темп роста объема реализованной продукции в натуральном выражении в отрасли соответствующего профиля за 5 лет (в целом по экономике)	способствует при значениях > 1; препятствует при значениях ≤ 1		
6.2	среднегодовой темп роста объема реализованной продукции-аналога в натуральном выражении в отрасли соответствующего профиля за 5 лет (в целом по экономике)			
6.3	доля импорта продукции соответствующего профиля (в целом по экономике)	способствует при значительной доле		
7	экспортный потенциал			
7.1	наличие экспортных партнеров – мировых лидеров импорта продукции соответствующего профиля (в целом по стране)	способствует		
7.2	среднегодовой темп роста экспорта продукции соответствующего/аналогичного профиля за 5 лет (в целом по экономике)	способствует при значениях > 1; препятствует при значениях ≤ 1		
7.3	среднегодовой темп роста мирового экспорта продукции соответствующего профиля за 5 лет (в целом по экономике)			
7.4	среднегодовой темп роста мирового импорта продукции соответствующего профиля за 5 лет (в целом по экономике)			

Источник: собственная разработка

на финансирование проектов использования вторичных молочных ресурсов.

На заключительном этапе реализации алгоритма идентификации кластера использования вторичных молочных ресурсов должны быть организованы фокус-группы с целью обсуждения перспектив реализации отобранных на предыдущем этапе региональных направлений использования вторичных молочных ресурсов, а также отбора экспертов для оценки эффективности соответствующих инвестиционных проектов.

Литература

1. Каталог разработок: продукты из вторичного молочного сырья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.instmmp.by/data/editor/2014%20katalog%20vtorichnoe%20molochnoe.pdf. – Дата доступа: 31.08.2015.

2. Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27 // Националь-

ный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 23.01.2014. – 5/38322.

3. Медведева, И. В. Промышленность Республики Беларусь: статистический сборник / И. В. Медведева [и др.]; под общ. Ред. И. В. Медведевой. – Минск: национальный статистический комитет Республики Беларусь (белстат). – 268 с.

4. Clusters and clustering policy: a guide for regional and local policy makers [Electronic resource].– Mode of access: http://cor.europa.eu/en/Archived/Documents/59e772fa-4526-45c1-b679-1da3bae37f72.pdf. – Date of access: 20.06.2015.

5. Jacobs, D. Clusters, industrial policy and firm strategy // Dany Jacobs, Ard-Pieter De Man // Technology Analysis & Strategic Management. – 1996. – № 8/4. – p. 425 – 438.

6. The Cluster Policies Whitebook / Thomas Andersson [and others]. – Sweden: IKED, Holmbergs, 2004. – 248 p.

7. Torsten, A. The Cluster Benchmarking Project: Pilot Project Report - Benchmarking clusters in the knowledge based economy / Andersen Torsten, Markus Bjerre, Emily Wise Hansson. – Denmark: FORA, 2006. – 56 p.

Материал поступил в редакцию 31.08.2015.

Оценка логистического потенциала цепей поставок химической продукции

Гулягина Ольга Сергеевна,
аспирант кафедры логистики и ценовой политики
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье описана разработанная автором методика оценки логистического потенциала цепей поставок химической продукции. Согласно данной методике, оценку предлагается проводить отдельно с позиции внутренней и внешней среды цепей поставок. Для оценки внутренней среды разработана методика оценки результативности цепей поставок, новизна которой заключается в выборе «пакетов» показателей оценки в зависимости от уровня сложности цепи поставок (прямая, расширенная, максимальная). Для оценки внешней среды разработана методика оценки логистического потенциала региона, новизна которой заключается в разбиении всех показателей на 4 группы: предложение транспортных услуг, транспортная сеть, складская инфраструктура и предложение складских услуг, обслуживающие сектора.

This article describes a technique of estimation the logistic potential of supply chain of chemical products, developed by the author. According to this method, it is proposed to conduct separate evaluation of the internal and external environment of the supply chain. To evaluate the internal environment it is proposed the technique of assessing the effectiveness of the supply chain, the novelty of which is the choice of «packages» of indicators to measure depending on the complexity of the supply chain (straight, expansion, maximum). To evaluate the external environment it is proposed the technique of assessing of logistic potential of the region, the novelty of which is to divide all indicators into 4 groups: the offer of transport services, transport network, storage infrastructure and offer warehousing services, serving the sector.

Рост объемов производства и мировой торговли, а также изменение парадигмы размещения производства, увеличивающее кратность перемещения товаров и, соответственно, рост товарной массы в процессе обращения определили востребованность логистики и управления цепями поставок. Уровень конкурентоспособности цепей поставок определяют ее предельные возможности, способности обеспечивать на высоком уровне своевременную и качественную доставку товаров от производителя к потребителю с наименьшими издержками, то есть ее логистический потенциал. С этих позиций весьма актуальными представляются задачи определения, оценки и развития логистического потенциала цепей поставок.

Особый интерес вызывает изучение логистического потенциала цепей поставок химической продукции, поскольку производство химической и нефтехимической продукции выступает одним из важнейших видов деятельности промышленного комплекса Беларуси. Цепи поставок химической продукции отличаются, как правило, большой длиной, стационарной и негибкой структурой производственных связей, что не позволяет использовать готовые решения по организации и управлению цепями поставок, применяемые в других отраслях.

Сложность цепей поставок химической продукции, зависимость их развитости от уровня их логистического потенциала, несомненная важность этих цепей для экономики страны, необходимость повышения их эффективности обусловили потребность в разработке действенного механизма оценки логистического потенциала цепей поставок химической продукции.

Отдельные аспекты логистического потенциала, его влияние на конкурентоспособность регионов и страны в целом освещены в работах ученых различных стран: П. Друкер, П. Конверс, Н. П. Кузнецова, И. В. Петенко, И. И. Полещук, М. Портер, И. А. Проценко, Г. Х. Пфоль, А. Н. Рахмангулова, Д. Сток, А. С. Стоцкая, С. А. Уваров, О. А. Фрейдман и др. Вопросы определения

Таблица 1 – Матрица выбора показателей оценки логистического потенциала цепи поставок

Цепь поставок	**Прямая**	**Расширенная**	**Максимальная**
Локальная Национальная	– Показатели оценки логистического потенциала региона		
	– Базовый пакет показателей оценки результативности цепи поставок		
			– Дополнительный пакет показателей оценки результативности цепи поставок
Международная Глобальная	– Показатели оценки логистического потенциала страны		
	– Базовый пакет показателей оценки результативности цепи поставок		
			– Дополнительный пакет показателей оценки результативности цепи поставок

Источник: собственная разработка

роли и места логистических цепей в экономической системе страны представлены в трудах таких авторов, как: Дж. Бауэрсокс, Дж. Гатторн, В. В. Дыбская, И. А. Еловой, Е. И. Зайцев, С. Кохен, Д. Ламберт, В. С. Лукинский, Дж. Ментцер, А. Н. Родникова, В. И. Сергеев, В. В. Чувикова и др. Вместе с тем цепи поставок еще не были изучены в контексте их логистического потенциала.

Проведенное теоретическое исследование помогло разработать методику и показатели оценки логистического потенциала цепей поставок химической продукции.

Оценку предлагается проводить отдельно с позиции внутренней и внешней среды цепи поставок и затем совместить результат.

Для оценки внутренней среды разработана методика оценки результативности цепи поставок, новизна которой заключается в выборе «пакетов» показателей оценки в зависимости от уровня сложности цепи поставок (прямая, расширенная, максимальная). Базовый пакет показателей оценки включает надежность, мощность, уровень запасов, длину цепи поставок, время транспортировки, регулярность поставок, гибкость и прозрачность цепи, долю логистических издержек. Дополнительный пакет показателей оценки включает стоимость услуг логистических (транспортировщик) и не логистических (страховая, финансовая, информационная фирмы) посредников, скорость выполнения заказа и его надежность.

Для оценки внешней среды разработана методика оценки логистического потенциала региона, новизна которой заключается в разбиении всех показателей на 4 группы: предложение транспортных услуг, транспортная сеть, складская инфраструктура и предложение складских услуг, обслуживающие сектора, которые также являются компонентами логистического потенциала цепи поставок.

По результатам оценки результативности цепи поставок и логистического потенциала региона, по которому эта цепь пролегает, формируется интегральная оценка логистического потенциала цепи поставок химической продукции.

Разработанная методика предусматривает выполнение следующих этапов:

Этап 1. Оценка цепи поставок по двум выбранным классификациям (по территориально-географическому расположению: локальная, национальная, международная, глобальная; и по уровням сложности: простая расширенная, максимальная) и определение ее места в «Матрице выбора показателей оценки логистического потенциала цепи поставок» (таблица 1).

Этап 2. Оценка логистического потенциала страны или региона – внешней среды цепи поставок.

Для оценки логистического потенциала страны наилучшим образом подходит многокритериальный индекс эффективности логистики (индекс LPI), рассчитываемый ежегодно Всемирным банком и публикуемой в ежегодном отчете Connecting to Complete: Trade Logistics in the Global Economy. Данный индекс эффективности позволяет определить место страны в рейтинге по 6 основным критериям [1, с. 89]:

– эффективность работы таможни

– качество инфраструктуры (торговой и транспортной)

– конкурентоспособность цен международных перевозок

– компетентность специалистов и качество логистических услуг

– контроль грузов

– своевременность доставки.

Для оценки логистического потенциала региона на базе существующего опыта была разработана методика оценки, включающая следующие шаги:

Таблица 2 – Показатели оценки логистического потенциала региона

1. Предложение транспортных услуг	**2. Транспортная сеть**
Объем перевезенных грузов автомобильным транспортом, млн. тонн	Протяженность автомобильных дорог общего пользования, км
Грузооборот автомобильного транспорта, млн. тонно-км	Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км
Грузооборот железнодорожного транспорта, млн. тонно-км	Удельный вес протяженности дорог с усовершенствованным покрытием в протяженности дорог общего пользования с твердым покрытием, %
Грузооборот внутреннего речного транспорта, млн. тонно-км	Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км на 1000 км^2
Грузооборот трубопроводного транспорта, млн. тонно-км	Ввод в эксплуатацию автомобильных дорог, км в год
Количество автомобильных перевозчиков	Протяженность железнодорожных путей общего пользования, км
Количество авиаперевозчиков	Плотность железнодорожных путей общего пользования, км на 1000 км^2
	Количество объектов придорожного сервиса
	Наличие морских и речных путей
	Наличие трубопроводных путей
	Наличие воздушных коридоров и аэропортов
3. Складская инфраструктура и предложение складских услуг	**4. Обслуживающие сектора**
Количество складов, расположенных в специальных помещениях, ед	Степень покрытия территории мобильным оператором
Складская площадь, млн. м^2	Степень покрытия территории сетью Интернет
Складской объем, млн. м^3	Количество финансовых организаций
Класс складов	Количество организаций связи и транспорта
	Количество страховых организаций
	Количество лизинговых организаций

Источник: собственная разработка на основе статистической информации, предоставляемой ежегодно Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь

1. Выбор показателей для оценки логистического потенциала региона. Все показатели, оценивающие различные компоненты логистического потенциала, делятся на 4 группы: складская инфраструктура и предложение складских услуг, транспортная сеть, предложение транспортных услуг, обслуживающие сектора (таблица 2).

2. Сбор информации по системе показателей оценки логистического потенциала региона. Он может осуществляться в ходе кабинетных исследований. Рекомендованными источниками информации в данном случае являются данные Министерства статистики, Министерства экономики, Министерства транспорта страны.

3. Определение весовых коэффициентов показателей методом парных сравнений, по формулам 1 и 2:

$$S_i = \sum_{j=1}^{m} b_j , \qquad (1)$$

где S_i – сумма баллов, выставленных экспертами для i-ого показателя;

b_j – балл, выставленный экспертом относительно приоритетности показателя;

m – количество экспертных оценок для одного показателя.

$$w_i = \frac{S_i}{\sum_{i=1}^{n} S_i}, \qquad (2)$$

где w_i – весовой коэффициент i-ого показателя;

n – количество показателей;

Таблица 3 – Показатели оценки результативности цепи поставок

Базовый пакет показателей	Дополнительный пакет показателей
– надежность цепи поставок (количество заказов исполненных точно в срок); – пропускная способность цепи поставок; – уровень запасов в цепи поставок; – длина цепи поставок; – длительность транспортировки товара в цепи поставок; – регулярность поставок; – гибкость цепи поставок; – прозрачность цепи поставок; – доля логистических издержек в общем объеме продаж.	– стоимость услуг логистических посредников в цепи; – стоимость услуг обслуживающих посредников в цепи; – количество логистических посредников в цепи; – количество обслуживающих посредников в цепи; – наличие 3PL-провайдера в цепи; – наличие 4PL-провайдера в цепи.

Источник: собственная разработка

Важность каждого показателя определяется методом экспертного опроса. В качестве экспертов выступают руководители промышленных предприятий и организаций оказывающих логистические услуги. Согласно методике парного сравнения, для проведения сравнительной оценки важности изучаемых показателей составляется отдельная таблица, число строк и столбцов которой соответствует числу сравниваемых показателей. Технология заполнения таблицы заключается в следующем: при сравнении двух показателей необходимо распределить между ними 2 балла одним из следующих путей: 1) если один из показателей, по мнению эксперта, является более важным, чем другой, то ему присваиваются 2 балла, а «проигравшему» показателю – 0 баллов; 2) при равенстве важности показателей, по мнению эксперта, каждому из них присуждается по 1 баллу. По диагонали таблицы проставляется по 1 баллу. Далее по строкам суммируются присвоенные каждому показателю баллы и определяется вес каждого показателя, путем деления суммы баллов одного показателя на сумму баллов всех показателей. Заметим, что весовые коэффициенты находятся отдельно для показателей каждой группы: складская инфраструктура и предложение складских услуг, транспортная сеть, предложение транспортных услуг на рынке, обслуживающие сектора.

4. Перевод значений показателей оценки логистического потенциала региона в расчетные коэффициенты, которые находятся как отношение значения показателя рассматриваемого региона к значению показателя региона-лидера по данному показателю, то есть к максимально достигнутому значению среди регионов страны (формула 3):

$$k_i = \frac{a_i}{a_{i-b}}, \qquad (3)$$

где a_i – значения i-ого показателя изучаемого региона;

a_{i-b} – значение i-ого показателя региона-лидера.

5. Расчет малой интегральной оценки для каждой группы показателей оценки логистического потенциала региона по формуле 4:

$$I_{гр} = \sum_{i=1}^{n} k_i \cdot w_i, \qquad (4)$$

где n – количество показателей;

w_i – весовой коэффициент i-ого показателя;

k_i – расчетный коэффициент i-ого показателя.

Расчет интегральной оценки логистического потенциала региона по формуле 5:

$$I_{ЛПР} = \frac{\sum_{k=1}^{l} I_{грk}}{4}, \qquad (5)$$

где l – количество групп показателей;

$I_{грk}$ – малая интегральная оценка i-той группы;

4 – количество групп показателей (все группы имеют одинаковую значимость при расчете логистического потенциала региона).

6. Экономическая интерпретация полученных результатов с помощью разработанной шкалы желательности (таблица 4).

Этап 3. Оценка результативности цепи поставок по базовому и / или дополнительному пакету показателей. Для проведения данной оценки была

Таблица 4 – Шкала желательности для оценки логистического потенциала цепей поставок химической продукции региона

Значение функции желательности	Характеристика уровня логистического потенциала цепей поставок региона
1 – 0,8	Высокий уровень
0,8 – 0,63	Уровень выше среднего
0,63 – 0,37	Средний уровень
0,37 – 0,2	Низкий уровень
0,2 – 0	Недопустимо низкий уровень

Источник: собственная разработка

разработана методика и предложены показатели оценки, сгруппированные по двум пакетам: базовому и дополнительному (таблица 3).

Разработанная методика оценки результативности цепи поставок предусматривает выполнение следующих шагов:

1. Оценка рассматриваемой цепи поставок по уровням сложности и выбор только базового пакета показателей для оценки или базового и дополнительного пакетов показателей.

2. Сбор информации по показателям оценки в ходе кабинетных исследований. Проверка соответствия выбранных показателей установленным ограничениям (если такие есть). Перевод значений показателей в балльную оценку с помощью разработанной экспертами шкалы.

3. Определение весовых коэффициентов показателей методом парных сравнений. Методика совпадает с определением весовых коэффициентов показателей оценки логистического потенциала региона.

4. Определение оценки по каждому показателю с учетом весовых коэффициентов (формула 6):

$$X_i = b_i \cdot w_i , \qquad (6)$$

где b_i – балл по *i*-тому показателю;

w_i – вес *i*-того показателя.

5. Расчет интегральной оценки результативности цепи поставок (формула 7):

$$I_{\text{РЦ-П}} = \sum_{i=1}^{n} X_i , \qquad (7)$$

где X_i – оценка базовых и дополнительных показателей результативности цепи поставок с учетом весовых коэффициентов;

n – количество показателей оценки.

6. Экономическая интерпретация результатов с помощью шкалы желательности (таблица 4).

Этап 4. Формирование интегральной оценки логистического потенциала цепи поставок (формула 8).

$$I_{ЛПЦП} = I_{ЛПР} \cdot w_i + I_{РЦ-П} \cdot w_i , \qquad (8)$$

где $I_{ЛПР}$ – интегральная оценка логистического потенциала региона;

$I_{РЦ-П}$ – интегральная оценка результативности цепи поставок;

w_i – весовой коэффициент показателя.

Этап 5. Экономическая интерпретация полученных результатов с помощью шкалы желательности (таблица 4). В случае получения результатов «выше среднего» и хуже, проводится разработка рекомендаций по повышению логистического потенциал цепи поставок, далее их реализация и процесс оценки уже усовершенствованного потенциала осуществляется заново. Отметим, что данная шкала применяется также для оценки уровня логистического потенциал региона (страны) и оценки результативности цепи поставок.

Таким образом, предложенная методика оценки логистического потенциала цепи поставок химической продукции охватывает как внутренние ресурсы участников цепи поставок, так и внешние факторы, которые оказывают непосредственное и опосредованное воздействие на результативность и конкурентоспособность рассматриваемой цепи поставок. Полученная в результате оценка носит комплексный характер. Кроме того, методика позволяет выделить узкие места в логистическом потенциале цепи поставок химической продукции и разработать конкретные рекомендации по их устранению, что позволяет повысить сам логистический потенциал.

Нами была проведена апробация предложенной методики оценки логистического потенциала цепи поставок на конкретном примере. В качестве исследуемого продукта был выбран полиэтилен высокого давления, выпускаемый заводом «Полимир» ОАО «Нафтан». Материальный поток этого продукта отличается высокой мощностью и востребованностью на рынке. Цепь поставок представлена следующими звеньями:

Рисунок 1 – Прямая цепь поставок полиэтилена высокого давления

Таблица 5 – Оценка логистического потенциала Витебского региона по состоянию на 1.01.2014

Компонент логистического потенциала региона	Малая интегральная оценка
Складская инфраструктура и предложение складских услуг	0,147
Транспортная сеть	0,916
Предложение транспортных услуг на рынке	0,288
Обслуживающие сектора	0,617
Интегральная оценка логистического потенциала региона	(0,147 + 0,916 + 0,288 + 0,617) / 4 = **0,492**

Источник: собственная разработка на основе [2]

– поставщик сырья для производства полиэтилена – ОАО «Нафтан», Новополоцк (Промзона) – производитель нефтепродуктов;

– предприятие-производитель – завод «Полимир» ОАО «Нафтан», Новополоцк (Промзона) – крупное химическое предприятие, производитель полиэтилена, акрилового волокна, продуктов органического синтеза и углеводородных фракций;

– потребитель 1-ого уровня – ООО «Винтех Север», Витебск (Фрунзе 83-77) – производитель уплотнителей из полиэтилена высокого давления.

Выбранная цепь поставок наглядно представлена на рисунке 1. Заметим следующие особенности движения основного и сопутствующих потоков. Материальный поток движется в одном направлении: от поставщиков к потребителям; информационный поток движется в обоих направлениях: как от поставщиков к потребителям, так и от потребителей к поставщикам; финансовый поток движется в одном направлении: от потребителей к поставщикам.

Оценка логистического потенциала выбранной цепи поставок была проведена поэтапно согласно разработанной методике:

Этап 1. Оценка цепи поставок по двум выбранным классификациям (по территориально-географическому расположению и по уровням сложности).

Рассматриваемая цепь является локальной, так как пролегает по территории одного региона – Витебского. Кроме того, цепь является прямой, так как включает поставщика и потребителя только 1-ого уровня и не включает логистических и иных посредников. Таким образом, цепь поставок полиэтилена высокого давления является локальной прямой, что позволяет нам определить ее место в «Матрице выбора показателей оценки логистического потенциала цепи поставок» и выбрать показатели оценки. Согласно данной матрице (таблица 1) были выбраны:

– показатели оценки логистического потенциала региона;

– базовый пакет показателей оценки результативности цепи поставок;

Этап 2. Оценка логистического потенциала региона.

В таблице 5 представлена интегральная оценка логистического потенциала региона, рассчитанная по предложенной выше методике оценки.

Экономическая интерпретация полученного результата, согласно разработанной методике, проводится с помощью функции желательности

Таблица 6 – Шкала балльной оценки показателей результативности цепи поставок химической продукции

Показатель	Значения показателя	Балл	Показатель	Значения показателя	Балл
1. Надежность ЦП	95 – 100 85 – 95 70 – 85 50 – 70 30 – 50 < 30	5 4 3 2 1 0	5. Длительность транспортировки в ЦП, час	< 1 1 – 3 3 – 5 5 – 7 7 – 10 > 10	5 4 3 2 1 0
2. Пропускная способность ЦП, тонн в год	> 1000 500 – 1000 300 – 500 100 – 300 < 100	5 4 3 2 1	6. Регулярность поставок, пост. в год	< 5 5 – 10 10 – 20 20 – 50 50 -100 > 100	5 4 3 2 1 0
3. Уровень запасов в ЦП, тонн в год	< 10 10 – 20 20 – 30 30 – 50 50 – 100 > 100	5 4 3 2 1 0	7. Гибкость ЦП 8. Прозрачность ЦП	Высокая Выше среднего Средняя Ниже среднего Слабая	5 4 3 2 1
4. Длина ЦП, км	< 10 10 – 50 50 – 100 100 – 300 300 – 500 > 500	5 4 3 2 1 0	9. Доля логистических издержек в общем объеме продаж, %	< 10% 10 – 30% 30 – 50% 50 – 70% 70 – 90%	5 4 3 2 1

Источник: собственная разработка при участии приглашенных экспертов

Таблица 7 – Характеристика показателей оценки результативности цепи поставок полиэтилена высокого давления

Базовый пакет показателей оценки	Оценка
Надежность цепи поставок, %	86
Пропускная способность цепи поставок, тонн в год	120
Уровень запасов в цепи поставок, тонн в год	16
Длина цепи поставок, км	115
Длительность транспортировки товара в цепи поставок, час	2,3
Регулярность поставок, пост. в год	15
Гибкость цепи поставок	средняя
Прозрачность цепи поставок	средняя
Доля логистических издержек в общем объеме продаж, %	33,3

Источник: собственная разработка

(таблица 4). Так как рассчитанная общая интегральная оценка равная 0,492 попадает в диапазон «0,63–0,37», то был сделан вывод о среднем уровне логистического потенциала региона. Таким образом можно сделать вывод, что уровень логистического потенциала Витебского региона сегодня не в полной мере соответствует потребностям развития рассматриваемой территории, сдерживает реализацию его промышленного, ресурсного и транзитного потенциала, в том числе логистический потенциал цепей поставок химической продукции в регионе. При этом отметим особенно низкие показатели по таким составляющим логистического потенциала, как складская инфраструктура и предложение складских услуг (0,147) и предложение транспортных услуг (0,288).

Этап 3. Оценка результативности выбранной цепи поставок по базовому пакету показателей.

Обработка значений показателей оценки производилась путем соотнесения их с балльной оценкой по разработанной шкале (таблица 6). Данная шкала разработана при участии экспертов, в качестве которых были приглашены представители крупнейших химических предприятий Витебского региона: завод «Полимир» ОАО «Наф-

Таблица 8 – Оценка результативности цепи поставок полиэтилена высокого давления

Базовый пакет показателей оценки	Баллы	Весовой коэффициент	Оценка с учетом весового коэффициента
Надежность цепи поставок, балл	4	0,13	0,52
Пропускная способность цепи поставок, тонн в год	2	0,20	0,40
Уровень запасов в цепи поставок, тонн в год	4	0,11	0,44
Длина цепи поставок, км	2	0,18	0,36
Длительность транспортировки в цепи поставок, час	4	0,09	0,36
Регулярность поставок, пост. в год	3	0,16	0,48
Гибкость цепи поставок	3	0,04	0,12
Прозрачность цепи поставок	3	0,02	0,06
Доля логистических издержек в общем объеме продаж	3	0,07	0,21
Сумма			2,95
Интегральная оценка	-	-	**2,95/5=0,590**

Источник: собственная разработка

тан» и ОАО «Полоцк-стекловолокно», а также при содействии руководителей более мелких химических предприятий региона: ООО «Прайд» и ЧУП «Белинтекс».

Как уже отмечалось выше, выбранная цепь поставок является простой, следовательно, для ее оценки необходим только базовый пакет показателей (таблица 7).

Ограничений в данной цепи поставок не имеется.

В таблице 8 приведены: балльная оценка показателей в соответствии со «Шкалой балльной оценки показателей результативности цепи поставок химической продукции», весовой коэффициент каждого показателя, рассчитанный методом парных сравнений, оценка показателей с учетом весовых коэффициентов, а также рассчитана интегральная оценка результативности цепи поставок.

В результате проведенных расчетов в таблице 8 была получена интегральная оценка результативности цепи поставок полиэтилена высокого давления на уровне 0,590. Согласно шкале желательности, такая оценка соответствует *среднему уровню* результативности цепи поставок.

Этап 4. Формирование интегральной оценки логистического потенциала цепи поставок по формуле 6:

$$I_{ЛПЦП} = I_{ЛПТ} \cdot w_i + I_{РЦ-П} \cdot w_i = \\ = 0.472 \cdot 0.5 + 0.590 \cdot 0.5 = 0.531 \quad (9)$$

В результате оценки логистического потенциала региона была получена оценка – 0,472 – *средний уровень*. В результате оценки результативности цепи поставок была получена оценка – 0,590 – средний уровень. Внутренняя и внешняя среда имеют равнозначное влияние на логистический потенциал цепи поставок.

Этап 5. Экономическая интерпретация полученных результатов с помощью функции желательности. Интегральный показатель оценки логистического потенциала цепи поставок полиэтилена высокого давления был рассчитан на уровне 0,531 и соответствует *среднему уровню*.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что логистический потенциал рассматриваемой цепи поставок является не достаточно высоким, что можно объяснить ее следующими особенностями:

– низкой пропускной способностью цепи из-за небольших мощностных возможностей покупателя,

– относительно большим расстоянием между звеньями цепи, что делает ее менее прозрачной и гибкой;

– недостаточно развитым логистическим потенциалом региона, в особенности по таким компонентам, как складская инфраструктура и предложение складских услуг, а также предложение транспортных услуг.

Литература

1. Полещук, И. И. Логистический потенциал Беларуси: его оценка и использование / И. И. Полещук // Белорусский экономический журнал. – 2013. – №3. – С. 87–97.

2. Национальное статистическое агентство Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 20.06.2015.

Материал поступил в редакцию 08.07.2015.

Оценка деятельности автотранспортных предприятий Украины на рынке международных грузовых перевозок

Козина Екатерина Геннадиевна,
аспирант кафедры экономики предприятий городского хозяйства
Харьковского национального университета городского хозяйства им. А. Н. Бекетова
(г. Харьков, Украина)

В статье рассмотрена деятельность автотранспортных предприятий Украины, осуществляющих грузовые перевозки. Произведен анализ хозяйственной деятельности предприятий и финансовый анализ. Рассмотрена динамика дохода предприятий от реализации услуг перевозок грузов, а также их себестоимости. Проанализированы показатели состояния и эффективности использования основных фондов. Исследованы показатели финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности и рентабельности деятельности предприятий. Предложены мероприятия по улучшению состояния хозяйственной и финансовой деятельности автотранспортных предприятий Украины на рынке грузовых перевозок, а соответственно и их конкурентоспособности.

The activities of freight transport companies of Ukraine was considered in the article. The analysis of economic activities of enterprises and financial analysis was done. The dynamic of business income from the sale of services of freight, as well as their cost was rated. Indicators of efficiency of fixed assets were analysed. Indicators of financial stability, solvency, liquidity and profitability of enterprises were examined. The measures to improve the economic and financial activity of transport companies in Ukraine in the freight market and, consequently, their competitiveness were proposed.

Рынок международных грузовых перевозок характеризуется постоянными положительными темпами роста. Рост уровня конкуренции среди перевозчиков грузов делает актуальным исследование состояния финансовой и хозяйственной деятельности участников рынка. Для комплексного исследования и выявления перспектив повышения конкурентоспособности автотранспортных предприятий (АТП) Украины на международных рынках проведем финансово-экономический анализ их деятельности.

Вопросы хозяйственной деятельности и финансово-экономического анализа деятельности АТП представлены в работах ведущих украинских ученых: Т. Дяченко, А. Голикова, В. Диканя, Е. Котлубай, Н. Кудрицкой, Д. Прейгер, Т. Пушкарь, М. Макаренко и других [1–7, 9]. Основываясь на исследованиях перечисленных авторов и статистических данных, рассмотрим современное финансово-хозяйственное состояние АТП Украины.

К рассмотрению предлагаются пять грузовых АТП [10]. Выбор сделан на следующих основаниях:

– осуществляют одинаковые виды автотранспортных перевозок – грузовые автомобильные перевозки;

– имеют сопоставимые организационно-правовые формы хозяйствования АТП;

– располагают схожим составом парка транспортных средств;

– имеют подобные масштабы деятельности АТП на рынке грузовых перевозок.

1. Частное акционерное общество «Ямпольское автотранспортное предприятие 10551». Территория (область): Винницкая. Основной вид деятельности: грузовые автомобильные перевозки. Разрешение на международные перевозки: есть.

2. Частное акционерное общество «Автотранспортное предприятие 16361». Территория (область): Харьковская. Основной вид деятельности: грузовые автомобильные перевозки. Разрешение на международные перевозки: есть.

3. Частное акционерное общество «Дрогобычское автотранспортное предприятие 24655». Территория (область): Львовская. Основной вид деятельности: грузовые автомобильные перевозки. Разрешение на международные перевозки: есть.

Таблица 1 – Динамика дохода АТП от реализации услуг перевозок, тыс. грн. [10]

Предприятие	2012 год	2013 год	2014 год	Темп роста 2012–2014 гг., %
Ямпольское автотранспортное предприятие 10551	2267,00	2325,80	2062,30	90,90
Автотранспортное предприятие 16361	2743,00	2162,00	1629,00	59,38
Дрогобычское автотранспортное предприятие 24655	2489,10	4238,00	5257,80	211,23
Днепропетровское автотранспортное предприятие 11201	2965,00	2045,00	1490,00	50,25
Конотопавтотранс 15961	2639,90	2623,20	2963,60	112,26

Таблица 2 – Динамика себестоимости услуг АТП, тыс. грн. [10]

Предприятие	2012 год	2013 год	2014 год	Темп роста 2012–2014 гг., %
Ямпольское автотранспортное предприятие 10551	2291,00	2778,10	1921,60	83,89
Автотранспортное предприятие 16361	2393,00	1969,00	1483,00	61,97
Дрогобычское автотранспортное предприятие 24655	2969,50	4595,30	4376,10	147,37
Днепропетровское автотранспортное предприятие 11201	2895,00	2310,00	1336,00	46,15
Конотопавтотранс 15961	2888,10	2655,60	2995,70	103,73

Таблица 3 – Показатели состояния использования основных фондов АТП [10]

Предприятие	Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	Темп роста 2012–2014 гг., %
Ямпольское автотранспортное предприятие 10551	ОФ, тыс.грн.	594,30	522,30	449,30	83,90
	Коэффициент износа ОФ, %	74,99	77,38	79,19	
Автотранспортное предприятие 16361	ОФ, тыс.грн.	1029,00	1019,00	911,00	88,53
	Коэффициент износа ОФ, %	58,56	62,61	57,88	
Дрогобычское автотранспортное предприятие 24655	ОФ, тыс.грн.	3747,00	3044,70	3032,70	80,94
	Коэффициент износа ОФ, %	40,84	49,53	50,60	
Днепропетровское автотранспортное предприятие 11201	ОФ, тыс.грн.	377	329	909	241,11
	Коэффициент износа ОФ, %	87,91	89,14	72,59	
Конотопавтотранс 15961	ОФ, тыс.грн.	254,7	197,3	153,6	60,31
	Коэффициент износа ОФ, %	88,69	91,02	93,01	

4. Общество с ограниченной ответственностью «Днепропетровское автотранспортное предприятие 11201». Территория (область): Днепропетровска. Основной вид деятельности: грузовые автомобильные перевозки. Разрешение на международные перевозки: есть.

5. Частное акционерное общество «Конотопавтотранс 15961». Территория (область): Сумская. Основной вид деятельности: грузовые автомобильные перевозки. Разрешение на международные перевозки: есть.

Финансово-экономический анализ деятельности автотранспортных предприятий следует начать с анализа динамики дохода от реализации услуг перевозок (табл. 1).

Анализ себестоимости услуг АТП приведен в табл. 2.

Из таблиц 1 и 2 видно, что с 2012 по 2014 гг. частично на предприятиях наблюдался рост дохода от услуг перевозок, а также себестоимости услуг. На Ямпольском, Харьковском и Днепропетровском АТП спад был вызван сокращением подвижного состава и штата работников. Основными статьями себестоимости услуг АТП являются материальные затраты и затраты на оплату труда (50–60 %).

Одной из основных статей анализа деятельности АТП является анализ основных фондов (ОФ), то есть средств труда, которые принимают участие в процессе перевозок в течение многих периодов, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится постепенно, путем амортизационных отчислений.

Рассмотрим анализ показателей состояния использования основных фондов АТП (табл. 3).

Таблица 4 – Результаты расчета эффективности использования основных фондов АТП [10]

Предприятие	Показатели	2012 год	2013 год	2014 год
Ямпольское автотранспортное предприятие 10551	Фондоотдача, грн./грн.	0,87	1,04	1,06
	Фондоемкость, грн./грн.	1,15	0,96	0,94
	Рентабельность ОФ, %	–	–	–
Автотранспортное предприятие 16361	Фондоотдача, грн./грн.	0,74	0,53	0,42
	Фондоемкость, грн./грн.	1,35	1,89	2,37
	Рентабельность ОФ, %	–	–	–
Дрогобычское автотранспортное предприятие 24655	Фондоотдача, грн./грн.	0,17	0,31	0,43
	Фондоемкость, грн./грн.	5,80	3,21	2,31
	Рентабельность ОФ, %	–	–	8
Днепропетровское автотранспортное предприятие 11201	Фондоотдача, грн./грн.	1,72	1,45	0,60
	Фондоемкость, грн./грн.	0,58	0,69	1,66
	Рентабельность ОФ, %	–	–	–
Конотопавтотранс 15961	Фондоотдача, грн./грн.	2,18	2,90	4,22
	Фондоемкость, грн./грн.	0,46	0,34	0,24
	Рентабельность ОФ, %	18	7	18

Таблица 5 – Соотношение групп активов и пассивов АТП [10]

Предприятие	2012 год	2013 год	2014 год
Ямпольское автотранспортное предприятие 10551	А1<П1	А1<П1	А1<П1
	А2<П2	А2<П2	А2<П2
	А3>П3	А3>П3	А3>П3
	А4>П4	А4>П4	А4>П4
Автотранспортное предприятие 16361	А1<П1	А1<П1	А1<П1
	А2<П2	А2<П2	А2<П2
	А3<П3	А3<П3	А3<П3
	А4>П4	А4>П4	А4>П4
Дрогобычское автотранспортное предприятие 24655	А1<П1	А1<П1	А1<П1
	А2>П2	А2<П2	А2>П2
	А3>П3	А3>П3	А3>П3
	А4>П4	А4>П4	А4>П4
Днепропетровское автотранспортное предприятие 11201	А1<П1	А1<П1	А1<П1
	А2<П2	А2<П2	А2<П2
	А3>П3	А3<П3	А3<П3
	А4>П4	А4>П4	А4>П4
Конотопавтотранс 15961	А1>П1	А1>П1	А1>П1
	А2>П2	А2>П2	А2>П2
	А3>П3	А3>П3	А3>П3
	А4<П4	А4<П4	А4<П4

Данные таблицы 3 показывают, что в период 2012–2014 гг. на большинстве из вышеприведенных АТП Украины наблюдался значительный износ подвижного состава. Только на Днепропетровском АТП был частично обновлен парк транспортных средств. Из результатов анализа износа видно, что подвижной состав АТП требует кардинального обновления.

Для анализа эффективности использования основных фондов используем показатели фондоотдача, фондоемкость и рентабельность ОФ (табл. 4).

В течение 2012–2014 гг. на большинстве АТП наблюдался рост фондоотдачи и падение фондоемкости, что является положительной тенденцией деятельности предприятий. Так, например,

Таблица 6 – Динамика общего показателю ликвидности баланса АТП [10]

Предприятие	2012 год	2013 год	2014 год
Ямпольское автотранспортное предприятие 10551	0,13	0,19	0,01
Автотранспортное предприятие 16361	0,51	0,33	0,28
Дрогобычское автотранспортное предприятие 24655	0,21	0,22	0,55
Днепропетровское автотранспортное предприятие 11201	0,23	0,27	0,40
Конотопавтотранс 15961	11,15	28,59	33,9

Таблица 7 – Динамика показателей ликвидности предприятий [10]

Предприятие	Показатели	2012 год	2013 год	2014 год
Ямпольское автотранспортное предприятие 10551	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00	0,22	0,01
	Коэффициент срочной ликвидности	0,19	0,26	0,01
	Коэффициент текущей ликвидности	0,56	0,96	0,07
Автотранспортное предприятие 16361	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,08	0,01	0,10
	Коэффициент срочной ликвидности	1,13	0,98	0,61
	Коэффициент текущей ликвидности	1,90	1,83	0,78
Дрогобычское автотранспортное предприятие 24655	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,08	0,09
	Коэффициент срочной ликвидности	0,35	0,36	1,62
	Коэффициент текущей ликвидности	0,48	0,47	1,75
Днепропетровское автотранспортное предприятие 11201	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,01	0,01
	Коэффициент срочной ликвидности	0,35	0,69	0,77
	Коэффициент текущей ликвидности	0,48	0,90	1,06
Конотопавтотранс 15961	Коэффициент абсолютной ликвидности	4,54	11,63	12,79
	Коэффициент срочной ликвидности	12,74	23,34	20,06
	Коэффициент текущей ликвидности	13,54	25,38	29,89

на Ямпольском автотранспортном предприятии 10551 в 2012 году на 1 грн. стоимости ОФ приходилось лишь 87 коп. предоставляемых услуг, в 2014 году – на 1 грн. 06 коп. Однако парк транспортных средств является рентабельным только на предприятии «Конотопавтотранс 15961» (в 2014 году рентабельность составила 18%). На остальных предприятиях себестоимость услуг превышает полученный доход, что свидетельствует о неэффективном использовании подвижного состава и его физическом износе.

Для комплексного исследования деятельности предприятий наряду с анализом хозяйственной деятельности был проведен анализ финансового состояния АТП. Финансовое состояние предприятия отражает способность предприятия финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность.

Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, является платежеспособность.

Оценка платежеспособности предприятия осуществляется на основе характеристики ликвидности активов, которая определяет возможность покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств [8, с. 84].

Анализ ликвидности баланса предприятия заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными по росту (табл. 5).

Только баланс предприятия «Конотопавтотранс 15961» является абсолютно ликвидным, так как выполняется соотношение А1≥П1, А2≥П2, А3≥П3, А4≤П4.

Комплексную оценку ликвидности баланса дает общий показатель ликвидности (табл. 6).

Согласно вышеприведенным данным только предприятие «Конотопавтотранс 15961» в 2012–2014 годах было способно оплатить свои обязательства в полном объеме. Общий показатель ликвидности остальных предприятий в течение 2012–2014 годов колебался в незначительных пределах, что объясняет постоянное недостаточно

Таблица 8 – Динамика показателей рентабельности АТП «Конотопавтотранс 15961» [10]

Показатели, грн/грн	2012 год	2013 год	2014 год
рентабельность затрат	0,08	0,02	0,04
рентабельность (прибыльность) продаж (ROS)	0,08	0,02	0,04
рентабельность активов (ROA)	0,17	0,05	0,08
рентабельность собственного капитала (ROE)	0,18	0,05	0,09

платежеспособное положение ликвидности баланса и предприятий в целом.

Для анализа ликвидности предприятия рассчитаны коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности (табл. 7).

Из таблицы 7 видно, что в течение 2012–2014 гг. на большинстве АТП произошло увеличение коэффициентов абсолютной, срочной и текущей ликвидности. Сравнивая полученные значения коэффициентов с нормативными значениями [0,2 – 0,35], [0,7 – 1], [1 – 2] соответственно, можно утверждать, что на всех предприятиях, кроме Конотопавтотранс 15961, наблюдалось тяжелое состояние платежеспособности, то есть АТП в течение исследованных периодов деятельности не могли быстро погасить все текущие обязательства за счет наиболее ликвидных активов. Предприятие «Конотопавтотранс 15961» характеризуется как платежеспособное предприятие и в краткосрочном, и в долгосрочном периодах.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Показатели рентабельности наиболее четко отражают результаты деятельности предприятия, поскольку показывают соотношение эффекта с использованными ресурсами [8, с. 118].

Показатели рентабельности следует анализировать на примере частного акционерного общества «Конотопавтотранс 15961», поскольку только это предприятие в течение 2012–2014 гг. было прибыльным (табл. 8).

Рентабельность затрат в 2012 году составила 0,08 грн/грн. В 2014 году этот показатель уменьшился до 0,04 грн/грн. То есть предприятие с каждой грн., затраченной на реализацию услуги, получило 4 копейки чистой прибыли.

Показатель ROS демонстрирует норму прибыли на предприятии. Из таблицы 8 видно, что рентабельность продаж снизилась с 8 % до 4 %. Это означает, что в 2012 году на 1 грн. выручки от реализации услуг приходилось 8 коп. чистой прибыли, а в 2014 году – 4 коп.

Показатель ROA характеризует доходность всех активов предприятия без учета источников их привлечения. Он является основным показателем конкурентоспособности предприятия. В период 2012–2014 гг. значение ROA снизилось с 17 % до 8 %.

Показатель ROE характеризует эффективность капитала, инвестированного собственниками в предприятие.

ROE АТП «Конотопавтотранс 15961» снизился с 18% до 9% в 2012 году и 2014 году соответственно. Это означает, что в 2012 году на 1 грн. собственного капитала предприятия приходилось 18 коп. чистой прибыли, а в 2014 году – 9 коп.

Сравнение показателей ROE и ROA показывает влияние заемного капитала на прибыль собственника. В 2012–2014 гг. ROA<ROE. Заемный капитал на предприятии дает прирост рентабельности собственного капитала и прирост чистой прибыли, то есть срабатывает эффект финансового рычага.

Итак, исследовав финансово-экономическое состояние деятельности АТП Украины можно утверждать, что большинство предприятий являются нерентабельными и финансово неустойчивыми. Достаточным уровнем платежеспособности и эффективности деятельности характеризуется только Частное акционерное общество «Конотопавтотранс 15961». Это предприятие является ликвидным, а потому можно говорить о его достаточной конкурентоспособности на рынке грузовых перевозок.

Таким образом, общей тенденций для предприятий является снижение показателей ликвидности и платежеспособности, повышение износа подвижного состава, что связано с нерациональной политикой управления активами, оборотным капиталом и т. д. Данный анализ становится основой для оценки конкурентоспособности предприятий Украины на рынке международных грузовых перевозок.

Для улучшения состояния хозяйственной и финансовой деятельности АТП Украины на рынке грузовых перевозок требуется внедрение следующих мероприятий:

– оперативные корректировки инвестиционных программ, которые позволят сконцентрировать финансовые ресурсы на наиболее значимых проектах;

– обновление или модернизация подвижного состава;

– управление дебиторской задолженностью, оборотным капиталом и долгом;

– реализация непрофильных активов;

– оптимизация структуры управления активами и др.

Литература

1. Голиков, А. П. Мировое хозяйство: отраслевая структура, география, современные тенденции [Текст]: учеб. пособие [для вузов] / А. П. Голиков, Н. А. Казакова ; Харьк. нац. ун-т им. В. Н. Каразина. – Х.: ХНУ, 2002. – 112 с.

2. 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.

3. Дяченко, Т. О. Визначення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств та стратегії її підвищення [Текст]: автореф. дис…. канд. екон. наук: 08.07.04 / Т. О. Дяченко ; Національний авіаційному університеті Міністерства освіти і науки України. – К., 2002. – 22 с.

4. Котлубай, М. И. Торговое судоходство Украины: проблемы и перспективы развития: [монографія] / М. И. Котлубай. – Одесса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 384 с.

5. Кудрицька, Н. В. Транспортно–дорожній комплекс України : сучасний стан, проблеми та шляхи розвитку [Текст] : монографія / Н. В. Кудрицька. – К.: НТУ, 2010. – 338 с.

6. 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.

7. Прейгер, Д. К. 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.

8. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Г. В. Савицкая. – 7-е изд. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.

9. 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.

10. Smida – система раскрытия информации на фондовом рынке Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://smida.gov.ua/.

Материал поступил в редакцию 28.08.2015.

Категории «расходы» и «затраты» в практике бухгалтерского учета

Король Екатерина Валериевна,
аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Одесского национального экономического университета
(г. Одесса, Украина)

В статье анализируется проблема необходимости разграничения категорий «затраты» и «расходы» в практике бухгалтерского учета, приведены современные подходы к определению содержания категорий «расходы» и «затраты». На основе изучения отечественной и зарубежной литературы, а также собственных исследований автор пришел к выводам о целесообразности разграничения данных категорий в соответствии с их ролью в процессе оборота капитала.

In this article the problem of differentiation about categories «costs» and «expenses» in the practice of accounting is analyzed, the current approaches of determination meaning categories «costs» and «expenses» are given. On the basics of domestic and foreign literature, as well as the own researches, the author concluded, differentiation of these categories is expedient in accordance with theirs role in the process of capital circulation.

Постановка проблемы в общем виде. Эффективная деятельность любого предприятия невозможна без принятия адекватных управленческих решений. Что, в свою очередь, невозможно без своевременной, актуальной, достоверной информации о понесенных затратах. Таким образом, бухгалтерский учет затрат занимает важное место в системе управления. Рациональная организация учета затрат предполагает определение места и значения категорий «затраты» и «расходы» в практике бухгалтерского учета. Однако, несмотря на значительное внимание к этому вопросу в экономической литературе, он продолжает оставаться дискуссионным.

Анализ последних научных исследований и публикаций. В экономической литературе категории «расходы» и «затраты» были рассмотрены в работах многих ученых: М. И. Скрипник [11], Ю. С. Погорелова [8], Е. М. Рудниченко [10], А. В. Павелко [6], А. А. Ефремовой [22, с. 13], В. В. Сопко [12, с. 227], З. Р. Задорожнего [3], Л. В. Нападовской [5, с. 76], А. Аткинсона, Р. С. Каплана, С. М. Янга [15, с. 133] и др. Вместе с тем дискуссионными продолжают оставаться вопросы целесообразности разграничения категорий «затраты» и «расходы» и определения их содержания.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Не отрицая научного значения достижений предшественников, отметим необходимость дальнейшего исследования целесообразности разграничения категорий «расходы» и «затраты», учитывая определения их места в стадиях оборота капитала и влияния на оборот капитала.

Постановка задачи. Задачей исследования является определение необходимости разграничения категорий «расходы» и «затраты», изучение дискуссионных аспектов их определения в научной литературе.

Цель работы заключается в поиске подходов к развитию методологических основ организации учета затрат. Достижение цели обуславливает необходимость исследования характеристик категорий «затраты» и «расходы» по отношению к стадиям оборота капитала.

Изложение основного материала исследования

Проведенное исследование определений категорий «затраты» и «расходы» в экономической литературе показало, что одинакового подхода как к необходимости разграничения категорий «расходы» и «затраты», так и к определению соответствующих понятий не наблюдается.

Анализ научных работ, в которых рассматриваются вопросы определения сущности расходов и затрат а также необходимости их раз-

граничения, позволил выделить два подхода к этой проблеме: 1) единство категорий «расходы» и «затраты» и 2) разграничение этих категорий. Так, представители первой группы: П. И. Атамас [1, с. 34], Ю. А. Шумило [13], М. С. Пушкарь [9, с. 241], Е. В. Мних [4, с. 392] выделяют в структуре бухгалтерского понятийно-категориального аппарата по учету расходов только категорию «расходы». Эта группа ученых рассматривает расходы как уменьшение экономических выгод в виде выбытия активов или увеличения обязательств, которые приводят к уменьшению собственного капитала (за исключением уменьшения капитала за счет его изъятия или распределения собственниками) – Е. В. Мних [4, с. 392], или расходы рассматриваются как стоимость всех материалов и услуг, которые используются – П. И. Атамас [1, с. 34], Ю. А. Шумило [13].

Вторая группа ученых разграничивает в структуре бухгалтерского учетного знания и категорию «расходов», и категорию «затрат». Это М. И. Скрипник [11], Ю. С. Погорелов [8], Е. М. Рудниченко [10], А. В. Павелко [6], А. А. Ефремова [22, с. 13], В. В. Сопко [12, с. 227], З. Р. Задорожный [3], Л. В. Нападовская [5, с. 76] и др. Подтверждая необходимость разграничения затрат и расходов, заметим: согласно трудовой теории стоимости К. Маркса, предпосылкой для разграничения понятий «расходы» и «затраты» является необходимость создания новой и дополнительной стоимости в процессе кругооборота и увеличения капитала, что не соответствует содержанию категории «расходы» как общепринятого показателя, который характеризует деятельность предприятия, следовательно, – оборот его капитала [14, с. 96].

Различие категорий «расходы» и «затраты» обусловлено:

– разным временем их возникновения и источником возмещения [8];

– разным экономическим содержанием: использование ресурсов в производстве некорректно определять как расходы: ни выбытия активов из собственности предприятия, ни уменьшения собственного капитала не происходит [6];

– ресурсной природой: затраты предусматривают использование ресурсов [11];

– отношением к процессу производства: затраты предусматривают создание новой и дополнительной стоимости; расходы предусматривают перетекания стоимости на калькуляционных счетах [2, с. 13].

Так, Ю. С. Погорелов определяет: «толкование разногласий между понятиями «затраты» и «расходы» обусловлено разным временем их возникновения (затраты возникают в момент реальной трансформации активов, а расходы – в момент изменения активов или обязательств) и источником возмещения (затраты возмещаются за счет доходов предприятия в настоящем и будущих периодах, а расходы – за счет доходов предприятия текущего периода, когда они возникли)» [8]. В развитие описанного подхода к определению затрат и расходов, заметим: исследуемые категории характеризуют совокупность потребленных экономических ресурсов на различных стадиях кругооборота капитала.

Исходя из трудовой теории стоимости К. Маркса [14, с. 96], общая формула капитала имеет вид:

$$Д – Т – Д', \qquad (1)$$

где $Д' = Д + \Delta Д$ – сумма авансированного капитала и определенный его прирост.

Прирост капитала происходит за счет создания новой стоимости в процессе производства, в том числе за счет создания дополнительной стоимости как элемента новой стоимости. Создание дополнительной стоимости происходит за счет использования труда наемных производственных рабочих и в себестоимости проявляется через трудовые затраты. Таким образом, именно затраты по своей экономической природе (только они предусматривают потребление экономических ресурсов) являются целесообразными для определения стоимости потребленных ресурсов на этапе производства продукции. Однако на этом оборот капитала не завершается.

По общей формуле, капитал проходит сферу производства и продолжает свое движение дальше, в сферу обращения. Таким образом, прибавочная стоимость не может быть получена без сферы обращения [14, с. 96].

Кроме того, продукция превращается в товар в момент реализации, что приводит к продолжению кругооборота капитала [14, с. 96]. Итак, на этом этапе движения капитала использование категории «затраты» нецелесообразно – эта категория не может отразить процесс реализации, то есть уменьшение активов при реализации через переход права собственности на такие активы к покупателю. В то же время категория «расходы» предусматривает уменьшение капитала за счет уменьшения активов, следовательно, целесообразна для определения именно на этапе реализации продукции в сфере обращения.

Таким образом, «затраты» как экономическая категория являются целесообразными на этапе

Рисунок1 – Трансформация затрат предприятия в расходы
Источник: разработка автора

Таблица 1 – Критерии разграничения понятий «затраты» и «расходы»

Критерии	Затраты	Расходы
Сфера использования [8]	Преимущественно управление	Преимущественно учет
Сущность показателя [8]	Отражают реальное движение и трансформацию ресурсов	Отражают уменьшение активов и увеличение обязательств за период
Использование для формирования отчетности	Определение показателей производственного процесса предприятия	Определение финансового результата деятельности предприятия
Переход в будущие периоды [8]	Могут переходить в будущие периоды	Не могут переходить в будущие периоды
Источник возмещения	Доход предприятия, прибыль (для потерь) в текущих и будущих периодах	Доход предприятия в настоящем периоде
Сфера возникновения в соответствии с движением капитала	Производство	Реализация
Экономическое Содержание	Потребление ресурсов, изменение их натурально-вещественной формы, создание новой стоимости, перетекание активов на калькуляционных счетах	Уменьшение экономических выгод за счет уменьшения активов или увеличения обязательств
Влияние на процесс кругооборота капитала	Увеличение капитала через создание новой и дополнительной стоимости на этапе производства	Уменьшение капитала
Экономическая направленность	Рост капитала	Получение доходов
Методы, используемые для определения момента возникновения [8]	Метод начисления, кассовый метод	Метод начисления

Источник: разработка автора на основе [8]

производства продукции, а расходы – на этапе ее реализации. Следствием полученного вывода является выделение следующего разногласия в значении этих категорий: отличия по экономической направленности. Указанное отличие предусматривает: расходы направлены на получение доходов, следовательно, должны ставиться в соответствие с доходами для получения которых они понесены; затраты предусматривают создание новой стоимости – следовательно, рост капитала. Таким образом, проблема рационального использования ресурсов приобретает следующие черты: уменьшение затрат на производство может привести к снижению прибавочной стоимости, которая формируется в сфере производства, следовательно, – к уменьшению капитала.

С учетом вышеизложенного, расходы как экономическая категория связанны со сферой обращения, а не производства. Итак, «расходы» и «затраты» являются взаимосвязанными и

Рисунок 2 – Соотношение затрат и расходов предприятия
Источник: разработка автора

взаимообусловленными категориями, характеризующими деятельность предприятия на разных стадиях движения капитала.

Полученное по результатам исследования соотношение между категориями расходы и затраты представлено на рис. 1.

Таким образом, затраты превращаются в расходы в момент реализации продукции (следовательно, важным критерием признания расходов является их соответствие доходам ради которых они понесены, а доходы признаются в момент реализации). Из этого следует: затраты являются первоосновой расходов и не всегда размер этих двух категорий является равным. Например, величина неисправимого брака в производстве являются потерями, а не затратами для предприятия из-за невозможности постановки их в соответствие с доходами (потери доходов не приносят, так как не создают продукцию, которая может быть реализована). Следствием этого являются различия в источниках возмещения расходов и затрат: для затрат – это доход предприятия, прибыль (для потерь) в нынешних и будущих периодах, а для расходов – только доход предприятия в текущем периоде.

С учетом научных достижений предшественников были определены следующие сущностные характеристики понятий «расходы» и «затраты» (табл. 1).

Учитывая приведенное выше (табл. 1, рис. 1), первоосновой расходов операционной деятельности промышленных перерабатывающих предприятий являются затраты, которые формируют себестоимость производственной продукции, которая при реализации превращается в «Себестоимость реализованной продукции», выбывает из собственности предприятия-производителя (происходит уменьшение капитала предприятия, возникает при признании доходов), следовательно, выступает в качестве расходов операционной деятельности.

Таким образом, применение словосочетания «издержки производства» для характеристики производственного процесса нецелесообразно. Обоснованным является использование термина «затраты производства». Категорию «затраты» целесообразно использовать только при их связи с процессом производства. Затраты характерны для всех видов производственной деятельности предприятия. Расходы являются большими по отношению к затратам, так как включают, кроме затрат, еще и издержки (расходы) сферы обращения. Полученное соотношение представлено на рис. 2. Вместе с этим затраты являются первоосновой расходов (превращаются в расходы в момент реализации).

Полученные результаты в дальнейшем будут учтены при уточнении толкования категорий «расходы» и «затраты», а также при классификации расходов операционной деятельности.

С учетом полученных выводов, целесообразным является переход к изучению определений категорий «расходы» и «затраты» в научных работах ученых-предшественников. Вследствие установленных особенностей категорий «расходы» и «затраты» использован дедуктивный метод исследования, в соответствии с которым сначала анализировалась категория «расходы», после нее – «затраты».

Вопросы определения сущности категории «расходы» были рассмотрены в научных работах многих ученых: П. И. Атамаса, В. В. Сопко, З. Р. Задорожнего, Л. В. Нападовской, Ю. С. Погорелова, М. С. Пушкаря, Е. М. Рудниченко, М. И. Скрипник,

Е. В. Мниха, В. Ф. Палия, Д. Стоуна, К. Хитчинга., Р. Энтони, Дж. Риса, Э. А. Аткинсона, Р. Д. Банкера, Р. С. Каплана, С. М. Янга и др.

По результатам проведенного исследования определено: большинство авторов рассматривают расходы как использование экономических ресурсов, причем авторы М. И. Скрипник и Ю. С. Погорелов прямо подчеркивают необходимость их соответствия доходам, для которых они понесены [11; 8]. С этим нельзя не согласиться: в соответствии с принципом соответствия начисления доходов и расходов в финансовой отчетности расходы как экономическая категория, содержащаяся в финансовой отчетности, должны соответствовать доходам, для которых они понесены.

Рассматривая вопрос определения сущности категории расходов, необходимо обратить внимание на определение расходов Ю. С. Погореловым: «расходы это изменение активов и увеличения обязательств» [8]. Однако, если расходы предусматривают увеличение обязательств, уместно использование именно «уменьшение активов» вместо «изменения активов». Наш вывод поддерживают ученые З. Р. Задорожный [3], Е. В. Мних [4, с. 392], Л. В. Нападовская и др., которые отмечают, что расходы – это уменьшение активов или увеличение обязательств, которое приводит к уменьшению собственного капитала.

Важным для исследования является определение понятия расходов, предоставлено исследователем Ю. А. Шумило, определяющей расходы как процесс использования ресурсов предприятием в производстве продукции с целью получения экономической выгоды и роста стоимости капитала [13]. Однако необходимо заметить: не расходы как экономическая категория обусловливают рост капитала, а затраты, так как затраты по своей экономической сущности предусматривают потребление ресурсов в процессе производства, а значит создание новой и дополнительной стоимости и, соответственно, прирост капитала. Таким образом, наблюдается отождествление двух различных по своему экономическому содержанию категорий. Следовательно, использование «рост стоимости капитала» является верным только для категории «затраты», а не «расходы».

Как отмечает профессор В. В. Сопко: «расходы – это процесс превращения денег в ресурсы, который имеет характер расходования» [12, с. 277]. Определение приведенного процесса является дискуссионным. Так, данный процесс является первой стадией движения капитала из денежной в товарную форму (Д – Т) по общей формуле капитала: Д – Т ... Производство ... Т′ – Д′ [14, с. 316]. На этой стадии происходит только поступление факторов производства на предприятие, которое предусматривает лишь переход авансированного капитала из денежной формы в товарную форму при неизменном его размере. Таким образом, уменьшение капитала на этой стадии движения капитала еще не происходит – расходы не возникают. Поводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод: приобретение ресурсов не является расходами, так как капитал предприятия не уменьшается (выбытия активов не происходит, происходит лишь изменение их формы с денежной на товарную).

По результатам проведенного исследования было определено: «расходы» как экономическая категория в учете возникают при реализации, следовательно, предусматривают переход права собственности на реализованную продукцию, товар или услугу. Итак, уместно использование для характеристики «расходов» как экономической категории, для выделения их роли в круговороте капитала понятия «выбытия активов» вместе с «уменьшением капитала».

С учетом приведенного выше, а также из-за того, что при реализации происходит передача покупателю всех экономических выгод по реализованной продукции и, как следствие, у продавца происходит уменьшение соответствующих экономических выгод, целесообразным является использование конструкции «уменьшение экономических выгод» для характеристики экономической категории «расходы». Это, в свою очередь, порождает необходимость исследования вопроса уменьшения активов, в частности, уменьшения активов вне их выбытия при реализации (например, уценка, бесплатная передача). Рассматривая экономическую природу таких уменьшений активов, которые не предусматривают их участия в процессе реализации, было определено: приведенные уменьшения является не затратами, а потерями, так как не приводят к получению доходов или экономических выгод в будущем.

Результаты проведенного исследования дают возможность толковать расходы как уменьшение экономических выгод в виде выбытия активов или увеличения обязательств, что приводит к уменьшению собственного капитала (за исключением уменьшения капитала за счет его изъятия или распределения собственниками), которые в учете возникают при признании доходов, для получения которых они были понесены.

С учетом изложенного выше целесообразным для организации бухгалтерского учета затрат яв-

ляется исследование экономического содержания понятия «затраты». В современной литературе отсутствует единая научная позиция относительно определения сущности категории «затраты».

Ряд исследователей определяет затраты как стоимость использованных ресурсов – В. В. Сопко [12, с. 227], З. Р. Задорожный [3], М. И. Скрипник [11], А. А. Ефремова [2, с. 13], А. Аткинсон, Р. Каплан и С. М. Янг [15, с. 133].

Е. М. Рудниченко, В. В. Сопко, М. И. Скрипник затраты рассматривают как использование ресурсов, которое приводит к образованию других активов [10; 12; 11]. Целесообразность этого похода не вызывает сомнений, так как процесс производства, который и характеризует экономическая категория «затрат», во-первых, предполагает трансформацию потребленных ресурсов в новые продукты (активы), а во-вторых, процесс производства без потребления (использования) ресурсов вообще невозможен. Таким образом, затраты имеют ресурсную природу и предусматривают создание новых активов.

Вместе с тем дискуссионными являются утверждения М. И. Скрипник, Ю. С. Погорелова, Е. М. Рудниченко, которые рассматривают затраты как использование ресурсов на приобретение активов или для поступления факторов производства на предприятии, связанное с реальным движением денежных средств [11; 8, 10]. При этом В. В. Сопко рассматривает определенные процессы как расходы [12, с. 277]. Однако предварительные результаты исследования позволяют утверждать: определенный процесс не является ни расходами, ни затратами – это лишь изменение капиталом своей формы в процессе движения капитала (подробнее этот процесс рассмотрен выше). При осуществлении исследования учтено: «затраты» как экономическая категория, связанная с процессом производства, который предусматривает создание нового продукта по стоимости большего, чем стоимость потребленных ресурсов. Приобретение ресурсов или поступления факторов производства на предприятие, а также движение денежных средств, создание новой стоимости, большей, чем стоимость затраченных средств, не предусматривает. Итак, приведенная характеристика не раскрывает содержание понятия «затраты».

В. В. Сопко, Ю. С. Погорелов, Е. М. Рудниченко определяют затраты как трансформацию ресурсов предприятия, которая сопровождается созданием новой стоимости [12, с. 227; 8; 10]. В развитее этого подхода, заметим, что, согласно трудовой теории стоимости К. Маркса [14, с. 534], затраты на производство предусматривают создание новой стоимости через использования труда наемных производственных рабочих в процессе производства. Причем затраты предусматривают создание стоимости большей, чем стоимость авансированного на производство капитала, что является источником создания дополнительной стоимости как элемента новой стоимости, которая создается в процессе производства. Дополнительная стоимость, созданная в процессе производства, является источником прироста капитала в процессе его кругооборота. Результаты проведенного исследования дают возможность толковать «затраты»:

1) как первооснову для создания дополнительной стоимости, как источник для прироста капитала;

2) как экономическую категорию, имеющую двойственную природу: с одной стороны это потребление ресурсов, а с другой – создание новой и дополнительной стоимости.

С учетом полученных результатов считаем целесообразным использовать «прирост капитала» для характеристики понятия «затраты».

В контексте вышеприведенного особое значение приобретает целевая направленность затрат – ориентированность затрат на получение будущей или текущей выгоды [15, с. 144]. Целесообразность этого подхода не вызывает сомнения, так как затраты предусматривают рост капитала, следовательно, получения экономических выгод.

Проведенное исследование сущности экономической категории «затраты» позволило определить следующие черты затрат:

1) затраты имеют ресурсную природу, а следовательно, предусматривают потребление и трансформацию ресурсов в процессе производства;

2) затраты являются категорией сферы производства – предусматривают создание продукции, и, соответственно, новой стоимости как первоосновы роста капитала;

3) затраты, а не расходы являются основой для определения производственной себестоимости продукции;

4) затраты как экономическая категория имеют двойственную природу: с одной стороны это потребление ресурсов, а с другой – создание новой и дополнительной стоимости.

Полученные результаты исследования дают возможность утверждать: затраты – это стоимостная цена потребленных ресурсов в процессе производства; затраты предусматривают изменение в процессе производства натурально-вещественной формы потребленных ресурсов и

увеличения капитала предприятия по окончании процесса производства через образование новой и дополнительной стоимости как обязательного компонента в составе выпускаемой продукции.

Выводы. Результаты исследования следующие:

1. В экономической литературе отсутствует единая позиция в определении содержания категорий «затраты» и «расходы», а также в необходимости их разграничения. Вместе с тем на основе научных достижений ученых-предшественников были получены основания для разграничения категорий «расходы» и «затраты».

2. По роли в кругообороте капитала расходы можно рассматривать как уменьшение экономических выгод в виде выбытия активов или увеличения обязательств, что приводит к уменьшению собственного капитала (за исключением уменьшения капитала за счет его изъятия или распределения собственниками), которые в учете возникают при признании доходов, для получения которых они были понесены. Затраты можно рассматривать как стоимостную цену потребленных ресурсов в процессе производства; затраты предусматривают изменение в процессе производства натурально-вещественной формы потребленных ресурсов и увеличения капитала предприятия по окончании процесса производства через образование новой и дополнительной стоимости как обязательного компонента в составе выпускаемой продукции.

Литература

1. Атамас, П. Й. Управлінський облік: 2-ге вид. Навчальний посібник / П. Й. Атамас. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.

2. Ефремова, А. А. Себестоимость: от управленческого учета затрат до бухгалтерського учета расходов / А. А. Ефремова. – М.: Вершина, 2006. – 208 с.

3. Задорожній, З. Р. Внутрішньогосподарський облік у будівництві: методологія і організація: дис… доктора екон. наук: 8.00.09 / З. Р. Задорожній. – Тернопіль, 2007. – 184 с.

4. Мних, Є. В. Економічний аналіз: підр. / Є. В. Мних – К.: Центр навч. літератури, 2003. – 412 с.

5. Нападовська, Л. В. Управлінський облік: підруч. для вузів / Л. В. Нападовська. – 2-ге вид., доопрац. та допов. – К: Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.

6. Павелко, О. В. Облік та контроль доходів і витрат основної діяльності будівельних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук: спец. 08.00.09. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит кандидата». – Київ 2010 – 23 с.

7. Палий, В. Ф. Бухгалтерский учет в системе экономической информации / В. Ф. Палий – М.: Финансы, 1995. – 296 с.

8. Погорєлов, Ю. С. Вибір і обґрунтування методів управління затратам и підприємства: дис. … канд. екон. наук: 08.06.01 / Ю. С. Погорєлов. – Луганськ, 2005, – 247 с.

9. Пушкар, М. С. Фінансовий облік: Підручник. / М. С. Пушкар. –Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.

10. Рудніченко, Є. М. Механізм управління накладними затратами в системі формування фінансових результатів промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Є. М. Рудніченко. – Хмельницький, 2006. – 20 с.

11. Скрипник, М. І. Розвиток бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю витрат та калькулювання собівартості продукції: дис. … док. екон. наук, спеціальність 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз, аудит / Маргарита Іванівна Скрипник. – К., 2012. – 540 с.

12. Сопко, В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством. Навч.пос. / В. В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.

13. Шумило, Ю. О. Управління витратами в умовах бюджетування на підприємстві: дис. … канд. екон. наук: 08.00.08 / Ю. О. Шумило. – К., 2010, – 268 с.

14. Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия. Том 1.: Под ред. Румянцева А. М. – М.: «Советская Энциклопедия», 1972 – 1980. – 560 с.

15. Management accounting information for decision-making and strategy execution / Anthony A. Atkinson, Robert S. Kaplan, Ella Mae Matsumura, S. Mark Young.– 6th ed. – New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2012. – 551 p.

Материал поступил в редакцию 15.06.2015.

Управление медицинским центром: маркетинговый подход

Азарян Артур Арменович,
кандидат экономических наук, доцент кафедры инновационного менеджмента Белорусского государственного университета (г.Минск, Беларусь)

В статье исследованы теоретико-организационные вопросы управления медицинским центром, базирующиеся на институциональном и маркетинговом подходах. Проанализирован состав маркетинговой среды, дано авторское определение сущности маркетинговой деятельности медицинского центра. Проанализирована структура и содержание маркетинговой деятельности медицинского центра как объекта управления и обеспечения качества его деятельности.

In article the teoretiko-organizational issues of management of the medical center which are based on institutional and marketing approaches are investigated. The structure of the marketing environment is analyzed, author's definition of essence of marketing activity of the medical center is given. The structure and the content of marketing activity of the medical center, as object of management and ensuring quality of its activity is analyzed.

Введение

Успешному осуществлению предпринимательской деятельности в здравоохранении, регламентируемому Законом Республики Беларусь «О здравоохранении» [1], может способствовать внедрение принципов менеджмента, экономических и социально-психологических методов в управление медицинским учреждением. При этом роль организатора, которая была типичной в условиях централизованного управления, заменяется ролью менеджера-управленца. Лечебные учреждения осуществляют свою деятельность в условиях рынка медицинских услуг и реформирования отношений в системе здравоохранения, что требует качественного управления и предоставления услуг. Применение маркетинга в здравоохранении способствует оптимизации деятельности медицинских учреждений, помогает наиболее рационально планировать свою деятельность.

Теоретические подходы к изучению современных явлений, происходящих в экономической жизни, требуют учета человеческого фактора при формировании и объяснении реальных явлений, процессов, отношений несовершенных людей, что, естественно, оказывает влияние на процесс управления субъекта хозяйствования. Ввиду своего несовершенства, модели, не учитывающие человеческую составляющую, обречены не только на неточность, но иногда и на бесполезность, несмотря на затраты, связанные с проведением таких исследований. Таким образом, использование теоретических основ новой институциональной экономической теории является фундаментальной базой, позволяющей адекватно проводить исследования различных рынков, в том числе и рынков услуг. Рынок предусматривает продажи, которые невозможны без участия человека, тем более это характерно для сферы услуг.

Анализ исследований и публикаций

Вопросам развития медицинских услуг посвящены работы ряда ученых, а именно: модернизации здравоохранения и организационным инновациям – Е.Ф. Бердниковой [2], О.Г. Борзовой [3], Г. Жаркович [8]; формированию кластеров – А.И.Шинкевич, Т.В. Малышевой, И.А. Зарайченко [4]; управлению организационно-экономическими изменениями в сфере здравоохранения – Н.В. Кривенко [5], Ю.П. Анисимова, Ю.В. Журавлева, Г.Д. Чертковой, А.В. Соломки [6], Б.Е. Романова [11], маркетингу – А.А. Алексеева [7], Е.П. Голубкова [9], Н.Г. Малаховой [10] и др.

Постановка задачи

Недостаточно исследованными остались вопросы управления медицинским центром с точки зрения как теоретического обоснования организации его осуществления на основе маркетингового подхода, так и учета качества деятельности медицинского учреждения.

Изложение основного материала

Частная медицина за последние пять лет стала одной из самых динамично развивающихся сфер услуг, пользующихся спросом как у людей с достатком, так и среди граждан с ограниченными финансовыми возможностями, чему способствовало некоторое разочарование в медицинских услугах государственных клиник.

Успешному осуществлению предпринимательской деятельности в здравоохранении может способствовать внедрение принципов менеджмента, экономических и социально-психологических методов в управлении медицинским учреждением. При этом роль организатора, которая была типичной в условиях централизованного управления, заменяется ролью менеджера-управленца [11, с. 26]. Менеджмент является, прежде всего, процессом управления людьми, которые осуществляют производственно-экономическую деятельность в условиях рынка. В то же время управление целесообразно определять как сознательное воздействие человека на объекты и процессы, осуществляемое с целью придания определенной направленности экономической деятельности и получения желаемых результатов. То есть субъект управления – управляющая сторона – менеджмент медицинского центра, воздействует на объекты управления – коллектив, отдельных работников центра через каналы прямой и обратной связи – созданную систему коммуникаций.

Исследования показали [5, 12, 13, 14], что в рыночных условиях возникает необходимость реализации принципиально нового подхода в развитии деятельности субъектов хозяйствования, базирующегося на принципах, функциях, элементах и методах маркетинга как подхода, ориентированного на потребителя.

Внедрение концепции маркетинга в отрасль здравоохранения обуславливается существованием в отрасли трех секторов – государственного, муниципального и частного, началом формирования системы обязательного медицинского страхования, способствующей зарождению элементов рыночных отношений. Для практического применения маркетинга необходимо сформулировать понятие маркетинга, которое будет нами использовано при проведении исследования как его фундаментальная основа. Исследования показали, что общепринятого определения маркетинга пока не выработано, что, естественно, не способствует его качественному применению у современных субъектов хозяйствования, в том числе в сфере системы здравоохранения.

Из проведенного анализа следует, что маркетинг представляет собой сложное многоаспектное явление [16, 17 ,18], многомерный управленческий процесс [19, 20], направленный на обеспечение рыночной ориентации деятельности субъекта хозяйствования в целях удовлетворения потребителя, что позволяет адаптироваться к изменяющейся маркетинговой среде. Это характерно для предприятий, работающих в любой сфере, в том числе и в сфере здравоохранения. В этой связи целесообразно сформулировать сущность маркетинга в сфере медицины. Медицинский маркетинг – система критериев, методов и мер, основанных на комплексном изучении спроса потребителей и целенаправленном формировании предложений медицинских услуг их производителями [11, с. 38].

Таким образом, в целях обеспечения коммерческого успеха медицинского центра и его продуктов, т.е. услуг, оказываемых его пациентам или клиентам, на рынке системы здравоохранения страны необходимо сформировать такую систему управления его деятельностью, которая позволит своевременно, полно и качественно получить информацию о состоянии внутренней и внешней среды его функционирования.

В медицинском маркетинге принято выделять маркетинговую среду – совокупность активных субъектов и сил, действующих за пределами организации и влияющих на возможности лечебно-профилактического учреждения устанавливать и поддерживать с клиентами отношения сотрудничества и доверия. Как отмечает Б.Е. Романов, принцип ее построения схож с принципом построения среды в менеджменте, однако добавляются некоторые элементы [11, с. 39]. Состав маркетинговой среды медицинского центра представлен на рис. 1.

На основании анализа маркетинговой среды и, в частности, состояния рынка медицинских услуг [15, 20], каждое лечебно-профилактическое учреждение разрабатывает свою конкретную программу маркетинга, которая содержит конкретные задачи, которые необходимо решить в соответствии с поставленными в данном регионе задачами. Причем, медицинский центр решает одновременно несколько задач: осуществляет лечение пациентов и проводит профилактическую работу, удовлетворяя при этом запросы клиентов-получателей услуг, качественный аспект которых становится для медицинского учреждения не только вопросом этики, но и вопросом конкурентного преимущества на рыке медицинских

Рисунок 1 – Маркетинговая среда медицинского центра

услуг. Это, естественно, должно носить управляемый характер в рамках осуществления медицинским центром его маркетинговой деятельности.

Дадим авторское определение маркетинговой деятельности медицинского центра. Итак, ***маркетинговая деятельность медицинского центра*** – целенаправленные действия предприятия по изучению внутренней и внешней среды функционирования медицинского центра на базе организации управления качеством его деятельности, обеспечивающие достижение оптимальных результатов работы на рынке и наиболее полное обеспечение потребностей и запросов получателей услуг и медицинской помощи.

Формализованная структура маркетинговой деятельности медицинского центра представлена на рис. 2.

Организация процесса проведения маркетинговой деятельности медицинского центра – это целенаправленная деятельность его руководителей по созданию, постоянному улучшению и совершенствованию системы маркетинга, сфокусированного на концепции качества.

Для проведения анализа внутренней среды функционирования медицинского центра нами выделены следующие объекты и основные подобъекты: организационная структура и система управления медицинским центром; операционная деятельность медицинского центра; управление коммерческой деятельностью; внедрение стандартов обслуживания; управление финансами; внедрение системы автоматизации.

С этой целью целесообразно формировать структурное подразделение, которому было бы вменено в обязанности организация и проведение маркетинговых исследований, осуществляемых на основе собираемой им соответствующей информации, сформированного организационно-методического обеспечения для его осуществления.

Маркетинговая деятельность медицинского центра

Цель:
- обеспечение информацией;
- активное воздействие на рынок

Задачи:
- сбор внутренней и внешней информации;
- анализ информации,
- рекомендации по выработке стратегии и тактики управления предложением, ориентированного на спрос с активным его формированием

1. **Сбор информации о внешних условиях работы**: *комплексное изучение рынка медицинских услуг по их видам, типам, комплексности, местам предоставления; выявление неудовлетворенных потребностей потенциальных и реальных пациентов и клиентов-пользователей услугами по возрастному составу, статусу, проблемным вопросам обращения – болезням; желаниям (профилактических услуг и следованиям моде) и установление ниш рынка; изучение рынков медицинского оборудования; лекарственных препаратов, материалов; лечебного оборудования, инструментов.*

2. **Анализ внутренней среды функционирования**: *организационной структуры и системы управления медицинским центром; операционной деятельности; управления коммерческой деятельностью*: *внедрения стандартов обслуживания; управления финансами*; *внедрения системы автоматизации.*

3. **Планирование стратегии деятельности**: *использование глобальных, портфельных и функциональных стратегий, исходя из мониторинга уровня заболеваемости населения, достижений медицинской науки и развития технологии лечения и диагностики, состояния рынка труда в отрасли здравоохранения, политической ситуации, уровня инфляции, фискальных ставок, управленческой и медицинской квалификации персонала, поведения конкурентов, изменений в законодательстве.*

4. **Планирование тактики взаимодействия**: *с поставщиками медицинских препаратов, материалов, медицинского и лечебного оборудования, инструментов; пациентами-клиентами; стейкхолдерами и другими медицинскими учреждениями.*

5. **Развитие предоставляемого перечня услуг, ценовой и коммуникационной политики**: *мониторинг новшеств и инноваций, квалификации врачей; мониторинг и анализ цен; развитие обратной связи между пациентом/клиентом и центром.*

6. **Разработка политики управления качеством**: *повышение качества лечения и предоставляемых услуг, качества знаний, процессов и результатов деятельности; внедрение системы управления качеством.*

Рисунок 2 – Содержание маркетинговой деятельности медицинского центра

Исследования показали, что маркетинговая деятельность медицинского центра должна проводиться на основе институционализации его целей и задач. Так, основными целями маркетинговой деятельности медицинского центра является изучение ряда вопросов, направленных на совершенствование его деятельности, привлечение и удержание клиентов, обеспечение наиболее полного перечня запросов, ожиданий и потребностей пациентов и иных потребителей услуг центра, что позволит ему гарантированно получать прибыль через предоставление качественных услуг.

Основная задача маркетинговой деятельности медицинского центра – отражать и усиливать все тенденции по совершенствованию предоставления услуг, включая их полноту, современность и качество, для повышения эффективности его работы.

Особенностью маркетинговой деятельности любого предприятия, в том числе и медицинского центра, следует считать большую потребность в финансовых вложениях, которые должны быть обоснованными с маркетинговой точки зрения. В этой связи целесообразно осуществлять оценку эффективности маркетинговой деятельности предприятия, базирующейся на расчете системы показателей, отражающей прибыльность от коммерческой деятельности и конкурентоспособность.

Для организации такой деятельности необходимо сформировать организационную модель маркетинговой деятельности медицинского центра, которая, с нашей точки зрения, должна основываться на реализации системного подхода и включать следующие элементы: объекты, субъекты, информационное обеспечение, приемы и способы осуществления маркетинговой деятельности, а также способы обобщения и реализации маркетинговой информации в медицинском центре.

Опираясь на концепцию маркетинга, можно утверждать, что залогом достижения целей медицинского центра является определение нужд и потребностей целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности пациентов и клиентов медицинского центра более эффективными и более продуктивными и качественными способами, чем у конкурентов, и желательно по разумной цене. Маркетинговая сущность лечебно-профилактического учреждения в рамках профилактической работы состоит в изучении определенных контингентов населения, динамическом наблюдении за состоянием здоровья этих контингентов с целью раннего выявления заболеваний, взятия на учет, динамического наблюдения и комплексного лечения, проведения мероприятий по оздоровлению условий труда и быта, предупреждению развития и распространения болезней, улучшению качества жизни.

Выводы

Исследование вопросов маркетинговой деятельности медицинского центра позволяет констатировать, что развитие частной медицины стало одной из черт современного развития сферы здравоохранения и использование маркетинга в здравоохранении способствует оптимизации деятельности медицинских учреждений, помогает наиболее рационально планировать свою деятельность и обеспечивать своевременное и качественное предоставление медицинских услуг пациентам и клиентам. Нами сформулировано определение маркетинговой деятельности медицинского центра, раскрыто содержание и специфика целей маркетинговой деятельности, определены принципы осуществления маркетинговых исследований. Особое внимание в предлагаемой нами системе маркетинговой деятельности медицинского центра должно занимать внедрение концепции качества в системе управления им и при предоставлении услуг.

Литература

1. Закон Республики Беларусь «О здравоохранении» 2435-XII от 18.06.1993 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kodeksy-by.com/zakon_rb_o_zdravoohranenii.htm.

2. Бердникова, Е. Ф. Модернизация здравоохранения и реализация инновационных решений (на примере стран Европы и России) / Е. Ф. Бердникова // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – Т. 15. – № 20. – С. 203–206.

3. Борзова, О. Г. Доклад // Инновации в здравоохранении России: современность, международная практика и обмен опытом, 24 февраля 2011 г.: м-лы мн. конф. – Москва, 2011. – 25 с.

4. Шинкевич, А. И. Концепция формирования отраслевых инновационных кластеров / А. И. Шинкевич, Т. В. Малышевой, И. А. Зарайченко // Вестник КГТУ. – 2011. – № 22. – С. 299 – 306.

5. Кривенко, Н. В. Система управления организационно-экономическими изменениями в сфере здравоохранения / Н. В. Кривенко // Экономика региона. – 2013. – № 1. – С. 149–157.

6. Анисимов, Ю. П. Управление устойчивым развитием предприятия на основе инноваций / Ю. П. Анисимов, Ю. В. Журавлев, Г. Д. Черткова, А. В. Соломка. – Воронеж : Воронеж. гос. технолог. акад., 2004. – 26 с.

7. Алексеев, А. А. Маркетинговые исследования рынка услуг // Энциклопедия маркетинга [Электрон-

ный ресурс]. – Режим доступа: htth://www.marketing.spb.ru. – 2004.

8. Жаркович, Г. Вопросы политики области здравоохранения в бывших социалистических странах. Стратегия улучшения систем здравоохранения в бывших социалистических странах / Г. Жаркович. – М., 1998. – С. 18–19.

9. Голубков, Е. П. Антикризисный маркетинг / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 1(69). – С. 5–18.

10. Малахова, Н. В. Маркетинг в здравоохранении: учеб. пос. / Н. Г. Малахова. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 222 с.

11. Романов, Б. Е. Предпринимательская деятельность в здравоохранении: метод. пос. / Б. Е. Романов. – Петрозаводск: Петрозаводский гос. ун-т, 2010. – 111 с.

12. Основы маркетинговой деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.newyear2004.ru. – Дата доступа:

13. Багиев, И. Л. Терминологический словарь маркетинга / И. Л. Багиев. – М.: Экономика, 2001. – 718 с.

14. Маркетинговая деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://marketopedia.ru/64-marketingovaya-deyatelnost.html. – Дата доступа:

15. Маркетинговая сущность профилактической медицинской деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusmedserv.com/zdrav/market/article_33.html. – Дата доступа:

16. Определение Американской маркетинговой ассоциации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.znaytovar.ru/s/Marketing:_opredelenie_funkci.html. – Дата доступа:

17. Сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг / Б. М. Энис, К. Т. Кокс, М. П. Мокова. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.

18. Колтер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М., 2007. – 656 с.

19. Шевченко, А. С. Введение в маркетинг : учебно-практическое пособие / А. С. Шевченко. – Харьков : Консум, 2000. – 672 с.

20. Балабанова, Л. В. Маркетинг торговельного підприємства: навч. посіб. / Л. В. Балабанова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 620 с.

21. Коковин Л. Л. Некоторые аспекты конкуренции на рынке медицинских услуг / Л. Л. Коковин, Ю. Л. Мушинская, В. И. Козичев, Е. И. Вощина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zdrav.net/seq/aspekt. – Дата доступа:

Материал поступил в редакцию 01.09.2015.

Информационное обеспечение государственно-частного партнерства

Ярошевич Екатерина Евгеньевна,
аспирант кафедры «Экономика и логистика»
Белорусского национального технического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрена необходимость формирования инфраструктуры государственно-частного партнерства в Республике Беларусь. Проведен анализ зарубежного опыта создания центров ГЧП и системы информационного обеспечения партнерства. Дано описание действующей системы информационного обеспечения в Республике Беларусь. Предложены пути формирования и развития институтов партнерства государства и бизнеса через систему высшего образования.

The article discusses the need to build infrastructure, public-private partnership in the Republic of Belarus. The analysis of foreign experience of creating PPP centers and information support system for partnerships. A description of the existing information management system in the Republic of Belarus. Ways of formation and development of partnership between the state institutions and businesses through a system of higher education.

Создание механизмов функционирования государственно-частного партнерства в нашей стране находится на начальном этапе, тогда как многие страны уже давно его применяют. Поэтому актуальным является рассмотрение зарубежного опыта с целью разработки направлений формирования институтов ГЧП. Обобщив лучший опыт и минимизировав недостатки в организации партнерства, Беларусь имеет возможность разработать собственную систему государственно-частного партнерства с учетом национальных особенностей.

Формирование в Республике Беларусь полноценного института ГЧП невозможно без соответствующей инфраструктуры, в частности, в форме центров и агентств [1, с. 9].

В странах с наиболее широким и успешным применением инструментов ГЧП развитие государственно-частного партнерства началось с решения вопросов управления и формирования институциональной организации. Можно выделить две основные модели государственного управления проектами: централизованная и децентрализованная модель. При этом в обоих случаях учитывается важность создания ядра, способного вести процесс ГЧП.

Децентрализованный подход в основном применяется в США и Австралии. В рамках данного подхода ответственность госсектора распределяется на региональном уровне и в пределах заинтересованных министерств. Контракты государственно-частного партнерства предоставляются государственными органами, местными административными образованиями, а также другими государственными и юридическими лицами (например, государственными компаниями). Как правило, при таком подходе к управлению нормативно-правовое регулирование достаточно слабое.

Централизованный подход впервые применила Великобритания. Опыт страны показывает, что создание единого органа, ответственного за развитие ГЧП, является целесообразным в условиях сложности координации действий между различными министерствами, ведомствами и предпринимательскими структурами на всех уровнях управления ГЧП. Сосредоточение компетенций различных ведомств в едином центре приводит к повышению ответственности государства за развитие институциональной и инструментальной базы ГЧП. В тоже время такая практика позволяет повысить степень координации непосредственно проектной работы с частным сектором и другими заинтересованными субъектами партнерства [2, с. 70–71].

В мировой практике централизованные структуры управления создаются в разных правовых формах и с разными источниками финансирования. Можно выделить два основных подхода:

1) создание центра ГЧП в качестве подразделения министерства экономики или финансов;

2) создание отдельного юридического лица (коммерческой или некоммерческой организации), как правило, с государственным участием.

Первый подход обычно применяют страны, нуждающиеся в централизованном государственном органе управления, который бы проводил единую политику, выполнял функции межведомственного координатора и консультанта в сфере ГЧП (по совершенствованию нормативно-правового обеспечение, управлению проектами на уровне государства). Такой путь выбрали Франция, Ирландия, Португалия, ЮАР [2, с. 72].

Выбор второго пути использовался странами, где считают целесообразным переложить функции по оказанию экспертной поддержки, анализу проектных предложений и формированию методологических основ на специальные организации, обладающие компетенцией в области ГЧП (как правило, в форме акционерных обществ, где государство имеет контрольный пакет акций). Среди стран, выбравших такой подход можно выделить Великобританию, Германию, Чехию, Польшу, Казахстан [2, с. 74–75].

Все центры и акционерные общества имеют свои особенности, функционально разные, но можно определить основные их функции:

– формирование стратегии развития ГЧП в стране;

– формирование нормативной правовой базы;

– создание правил и процедур рассмотрения проектов, контрактов и схем ГЧП;

– участие в разработке технико-экономического обоснования проектов, самих проектов, контрактов, поддержка и участие в реализации проектов;

– проведение экспертизы проектов, контрактов;

– консультационная поддержка министерств и органов местного самоуправления, реализующих проекты в форме ГЧП;

– распространение опыта, пропаганда лучшей практики, организация ресурсных центров, подготовка методических материалов, мониторинг и др. [1, с. 10].

Особое внимание необходимо уделить распространению знаний в сфере ГЧП.

В рамках работы подразделений ГЧП должны реализовываться программы по подготовке государственных служащих с целью совершенствования их профессиональных знаний и навыков для целей ГЧП. С этой точки зрения, национальная программа подготовки государственных служащих может оказаться наиболее эффективной [3, с. 32].

Однако подготовку в сфере государственно-частного партнерства проходить должны не только государственные служащие, но и представители бизнеса, так как в ходе обучения будут определены цели и механизмы реализации партнерства. Эффективное взаимодействие и повышение уровня осведомленности и компетенции участников государственно-частного партнерства обеспечивается эффективным управлением знаниями.

Применительно к ГЧП управление знаниями – это совокупность процессов, которые управляют созданием, обработкой, распространением и использованием информации и знаний участниками рынка государственно-частного партнерства. Основными направлениями в данной области управленческой деятельности являются:

– формирование подходов к выработке и принятию управленческих решений на каждом этапе реализации проекта государственно-частного партнерства;

– обучение сотрудников органов государственной власти и предпринимательских структур – действующих и потенциальных участников ГЧП;

– сбор и анализ отечественного и зарубежного опыта в области: организации и управления отношениями между участниками государственно-частного партнерства; экспертизы проектов и проведение тендера; финансирования, распределения, рисков и страхования проектов; реализации проектов ГЧП;

– организация и ведение информационных банков данных и знаний в области государственно-частного партнерства [2, с. 117].

Управление знаниями с точки зрения стратегической перспективы развития государственно-частного партнерства заключается в осознании и выделении в качестве «объекта управления» того, что знают и умеют государственные органы власти и бизнес-структуры в рамках реализации крупных долгосрочных инфраструктурных проектов.

Б. З. Мильнер выделяет следующие категории знаний:

– творческие знания;

– результаты деятельности;

– умения генерировать идеи и создавать концепции проектов и бизнес-процессов; интегрировать и аккумулировать знания; осуществлять

проекты, виды деятельности, процедуры и операции;

– навыки по выполнению специалистами и коллективами своих функций и обязанностей, работ и видов деятельности, задач и операций; по организации и управлению основной и инфраструктурной деятельностью.

О. И. Долганова классифицирует каждую из указанных выше категорий следующим образом:

1) по функциональным областям деятельности (управление проектом, экспертиза проекта, реализация проекта, управление рисками проекта и т. д.);

2) по предмету знаний (знания о технологии, знания о клиенте, знания о квалификации служащих);

3) по создателю знаний (органы государственной власти, бизнес-партнеры).

Таким образом, О. И. Долганова приходит к выводу, что знания в области ГЧП можно разделить четыре категории.

1. Знания культуры коммуникаций:

а) правила, регламенты и стандарты взаимодействия участников государственно-частного партнерства;

б) правила взаимодействия с клиентами, с заинтересованными гражданами и организациями;

в) принципы межличностных коммуникаций;

г) неписаные правила, которые влияют на ход подготовки, утверждения и реализации проектов государственно-частного партнерства.

2. Знания об участниках партнерских отношений, о клиентах и конкурентах:

а) информация о конкурентах и их действиях;

б) общественное мнение о планируемых и реализуемых проектах государственно-частного партнерства;

в) знания особенностей потребителей предоставляемых услуг с помощью ГЧП.

3. Знания административно-управленческих и деловых процессов в рамках государственно-частного партнерства:

а) технологическая информация;

б) справочная, финансовая, юридическая документация;

в) навыки и опыт персонала участников партнерства.

4. Личные знания сотрудников (участников) государственно-частного партнерства (компетенции сотрудников органов государственной власти и бизнес-структур) [2, с. 119].

Таким образом, определив объект управления знаниями в области ГЧП, необходимо определить институты, в рамках деятельности которых и будет осуществляться указанное управление.

В мировой практике действует ряд организаций, целью которых является организация эффективного обмена знаниями и опытом государственных структур как между собой, так и с бизнесом. Примерами могут служить: Экспертный наблюдательный центр ГЧП во Франции; Агентство знаний ГЧП в Квебеке в Канаде; Центр знаний ГЧП в Нидерландах; Фламандский центр знаний в Бельгии.

Как правило, данные учреждения создавались для информационно-справочного и консультационного обеспечения органов государственной власти в области государственно-частного партнерства. Их основными задачами являются сбор, консолидация и распространение информации о ГЧП, оказание консультативной поддержки госорганам и проведение различных экспертиз проектов. Сочетание функций по сбору и изучению информации позволяет получить максимальный эффект от накопленных теоретических и практических знаний [2, с. 79–80].

Так, в Нидерландах, например, по инициативе министерства транспорта был создан «Общий пул проектов» в сфере ГЧП. Целью создания единого информационного свода по проектам, реализуемым в сфере государственно-частного партнерства, является необходимость объединить информацию по всем проектам, создать условия для выработки и распространения знания по финансовым и правовым вопросам, вопросам взаимодействия с подрядными организациями, а также оценить возможности реализации проектов ГЧП в рамках деятельности министерства. «Общий пул проектов» в сфере государственно-частного партнерства призван содействовать укреплению позиций различных проектов ГЧП. В основе создания информационного пула лежит необходимость выработки процедур оценки проектов на примере результатов успешной реализации нескольких пилотных проектов, отражающих новые приоритеты министерства в направлении развития ГЧП, для достижения большей надежности и предсказуемости доступа к услугам транспорта [3, с. 32].

Анализ зарубежного опыта показывает, что при формировании консультационных центров и центров знаний в области государственно-частного партнерства необходимо обеспечить соблюдение интересов всех участников партнерства за счет формирования смешанных и (или) независимых экспертных групп, что будет гарантировать в

дальнейшем хорошее взаимодействие между государственным и частным секторами.

Несмотря на эффективность ГЧП как финансового механизма, проект может потерпеть неудачу, если население, которое является основным потребителем услуг, не будет в нем заинтересовано. Проведение консультаций с населением, изучение общественного мнения, организация обратной связи по основным вопросам проводимой государством политики в сфере государственно-частного партнерства позволит обеспечить прозрачность деятельности органов власти, что, в свою очередь, повысит уровень доверия населения к ГЧП. Кроме того, такие меры обеспечат лучшую информированность государственных органов о потребностях и нуждах населения [2, с. 82–83].

Устранение проблем, возникающих в рамках информационного взаимодействия межведомственного характера, а также взаимодействия с деловыми структурами и обществом осуществляется с помощью применения Интернет-технологий.

В мировой практике используются различные подходы к информационному обеспечению деятельности в области государственно-частного партнерства:

– создание специализированных государственных интернет-ресурсов, являющихся основным источником информации о деятельности в области ГЧП в сети интернет;

– формирование системы региональных интернет-ресурсов, посвященных деятельности в области ГЧП;

– создание страницы о государственно-частном партнерстве в рамках интернет-ресурса органа государственной власти [2, с. 83].

Таким образом, зарубежная практика показывает, что развитие государственно-частного партнерства идет более быстрыми темпами, если в стране имеются соответствующие институты.

Сегодня в Республике Беларусь идет процесс создания механизмов и институтов ГЧП [5]. В составе ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь» создан Центр государственно-частного партнерства, который оказывает методологическую и консультационную поддержку государственным органам. Также он разрабатывает национальный инфраструктурный план на 10–15 лет, который сейчас включает 79 проектов из сферы транспорта, энергетики, жилищно-коммунального хозяйства, а также социальной сферы.

Также действует проект ЕС/ПРООН «Укрепление национального потенциала в области применения механизмов государственно-частного партнерства в Республике Беларусь», целью которого является укрепление потенциала государственного и частного секторов, научного сообщества и общественных организаций с целью продвижения, разработки и поддержки социально-значимых проектов государственно-частного партнерства в инфраструктурных отраслях. Для координации вопросов долгосрочного развития инфраструктурных объектов на принципах государственно-частного партнерства создан межведомственный инфраструктурный координационный совет, который включает представителей различных министерств.

Информационное обеспечение о проектах ГЧП осуществляется посредством сайта о партнерстве pppbelarus.by [6].

Таким образом, можно констатировать, что в развитии институциональной организации государственно-частного партнерства Республика Беларусь выбрала централизованный подход, что оправдано с точки зрения сложности взаимодействия различных государственных структур и бизнеса. Ядром партнерства станет именно Центр ГЧП.

Особое внимание необходимо уделить таким направлениям работы Центра как обучение и информационное обеспечение, так как от их эффективности во многом зависит понимание сущности и перспектив государственно-частного партнерства.

В рамках деятельности проекта ЕС/ПРООН и Центра ГЧП необходимо наладить сотрудничество с высшими учебными заведениями страны, которые ведут подготовку специалистов экономического направления. Базовые знания инвестиционного процесса, оценки рисков и бизнес-планирования будут сформированы в рамках основных дисциплин экономического профиля, при этом курс о государственно-частном партнерства должен быть направлен на правильное понимание принципов, знание основных моделей и механизмов сотрудничества государства и бизнеса.

Сегодня подготовку в сфере государственно-частного партнерства обеспечивает Академия управления при Президенте Республики Беларусь. В данном учреждении образования действует магистерская образовательная программа «Управление инвестиционными проектами в государственно-частном партнерстве» [4].

Подводя итог, необходимо отметить, что Республика Беларусь сегодня находится на начальном этапе формирования системы государственно-частного партнерства. Приоритетными направлениями деятельности по его развитию являются формирование нормативной базы, институциональной основы и системы управления знаниями. От качества управления знаниями и информации о ГЧП во многом зависит широта и скорость его применения в нашей стране.

Информационное обеспечение и система управления знаниями в рамках государственно-частного партнерства должны опираться на взаимодействие проекта ЕС/ПРООН, Национального центра государственно-частного партнерства и высших учебных заведений. Так, центр может обеспечить разработку учебных курсов по ГЧП, курсов по повышению квалификации в сфере ГЧП, а ВУЗы могут стать базой для внедрения данных разработок.

Стоит помнить и о том, что информация по процедурам отбора участников, результатам проектов, сферам их применения интересна не только сторонам партнерства, но и населению, которое является потребителем услуг, реализованных через ГЧП.

Управление знаниями и информационное обеспечение не являются единственно важным направлением в развитии партнерства, но именно они формируют его фундамент.

Литература

1. Пинигин, В. В. Зарубежный опыт создания центров государственно-частного партнерства и предложения по его адаптации в Республике Беларусь / В. В. Пинигин // Экономический бюллетень НИЭИ Мин. экономики Респ. Беларусь. – 2012. – № 6. – С. 9–12.

2. Долганова, О. И. Развитие форм и методов управления обменом знаниями в области ГЧП / дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05 / О. И. Долганова ; Гос. ун-т управления. – М., 2011. – 150 с.

3. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. Нью-Йорк; Женева: ООН, 2008 / Мин. экономики Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: economy.gov.by›dadvfiles/001956_494172_Guidebook. – Дата доступа: 04.01.2013.

4. Официальный сайт Академии управления при Президенте Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pac.by/ru/magistrant/specialty. – Дата доступа: 12.08.2015.

5. Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/gov-priv-partnership. – Дата доступа: 12.08.2015.

6. Официальный сайт государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pppbelarus.by. – Дата доступа: 12.08.2015.

Материал поступил в редакцию 31.08.2015.

Использование параметрических методов при формировании цен на продукцию производственно-технического назначения

Ковалева Ольга Леонидовна
кандидат экономических наук, доцент кафедры логистики и ценовой политики Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается использование параметрических методов при установлении цен на продукцию производственно-технического назначения. Представлены примеры расчета цен с применением метода экспертных оценок, экономико-математических методов, в т. ч. метода удельных показателей, а также методов математической статистики.

The article discusses the use of parametric methods when establishing prices for products for industrial purposes. Examples of calculation of prices using the method of expert assessments, economic-mathematical methods, including a method of specific indicators and the methods of mathematical statistics.

На предприятиях часто возникает необходимость в производстве новой продукции, которая не заменяет ранее освоенную, а дополняет или расширяет уже существующий ряд, называемый параметрическим. Параметрический ряд представляет собой совокупность конструктивно и технологически однородных изделий, которые предназначены для выполнения одинаковых функций и отличаются друг от друга значениями основных технико-экономических параметров. Установить зависимость между уровнем затрат и величиной потребительских параметров продукции с целью ее распространения на соотношения цен между изделиями, составляющими параметрический ряд, позволяют параметрические методы.

Использование параметрических методов позволяет увязать уровень цен с потребительскими свойствами товара, объективно определить соотношения цен на взаимозаменяемую и аналогичную продукцию, тем самым повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции. Наряду с этим, использование данных методов позволяет устанавливать цены на новые товары внутри товарной линейки однородных изделий, производимых организацией.

Несмотря на то, что использование параметрических методов требует организации работы экспертной группы, а также применения методики расчета экспертных показателей, они отличаются высокой мобильностью использования и низкой себестоимостью расчетных операций.

Таким образом, параметрические методы представляют собой группу методов установления цен на новую продукцию, в основе которых лежит определение количественных зависимостей между уровнем цен на новую и существующую модели товаров, находящихся в пределах одного параметрического ряда, и их основными технико-экономическими параметрами (потребительскими свойствами).

К данной группе методов ценообразования традиционно относятся:

- метод удельных показателей;
- балловый метод;
- метод регрессионного анализа [2; 3].

Метод удельных показателей используется для определения цен на сложно-техническую продукцию, технико-экономические параметры (потребительские свойства) которой поддаются количественному измерению (производительность, мощность, емкость, грузоподъемность и др.).

При определении цены на новую модель товара с использованием метода удельных показателей может выделяться один основной технико-экономический параметр, в значительной степени определяющий общий уровень цены изделия, либо учитываться несколько технико-экономических параметров, имеющих разную значимость для потребителей.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика параметров изделий

Параметры	Значение параметра	
	изделие Б	изделие А
Производительность, кг/ч	110	100
Вместимость бункера для овощей, кг	215	210
Мощность электродвигателя, кВт	0,8	0,9
Частота вращения двигателя, оборотов/мин	1 400	1 200
Скорость оборотов/мин	375	350
Теоретическая производительность, кг/мин	3	2
Масса, кг	12	12
Сменные диски, шт.	23	21
Цена, руб.	11 832 000	–

Формирование цены с выделением основного технико-экономического параметра предполагает расчет удельной цены ($Ц_{уд}$) по формуле

$$Ц_{уд} = Ц_б / П_б, \quad (1)$$

где $Ц_б$ – цена базисного изделия (товар-эталон), руб.;

$П_б$ – величина параметра базисного изделия, натуральных единиц.

В качестве базисного изделия выбирается изделие, наиболее сопоставимое по потребительским свойствам, конструкции, технологии производства.

После определения удельной цены осуществляется расчет цены на новое изделие ($Ц_н$):

$$Ц_н = Ц_{уд} \cdot П_н, \quad (2)$$

где $П_н$ – значение основного параметра нового изделия, натуральных единиц.

Данный способ формирования цен целесообразно применять для обоснования уровня цен небольших параметрических групп продукции, имеющих несложную однотипную конструкцию и характеризующихся одним значимым параметром. Главный недостаток метода состоит в том, что его использование предполагает учет только одного параметра и игнорирование прочих потребительских свойств изделия, при этом альтернативные способы использования продукции не учитываются, а также полностью игнорируются рыночные факторы, прежде всего спрос и предложение.

В случае если при установлении цены необходимо учесть более одного параметра продукции, каждый из которых имеет разное значение для потребителей, базовая формула метода удельных показателей может быть несколько усложнена:

$$Ц_н = Ц_б \times \sum_{i=1}^{n} \frac{П_{нi}}{П_{бi}} \times Y_i, \quad (3)$$

где Y_i – коэффициент весомости i-го параметра в долях единицы;

n – количество оцениваемых параметров.

При этом суммарное значение коэффициентов весомости всех параметров составляет 100 %, или 1 [2; 4].

Рассмотрим применение метода удельных показателей с учетом нескольких технико-экономических параметров на условном примере.

Пример 1. Организация-производитель, осуществляющая производство машин и оборудования для организаций пищевой промышленности, планирует выпуск новой модели овощерезки (изделие А). В качестве базисного изделия определено изделие другого производителя (изделие Б), характеризующееся схожими потребительскими свойствами и конструкцией. Сравнительная характеристика изделий представлена ниже (табл. 1).

Основным параметром, определяющим потребительские свойства указанного изделия, является производительность. Если учитывать при установлении цены значение только этого параметра, можно получить следующие данные:

$$Ц_{уд} = 11\,832\,000 / 110 = 107\,564;$$

$$Ц_н = 107\,564 \text{ x } 100 = 10\,756\,400 \text{ руб.}$$

Таким образом, расчетное значение цены, установленное с учетом производительности изделия, составило 10 756 400 руб.

Рассматриваемое изделие, как и большинство других товаров, характеризуется целым комплексом показателей. Если при установлении цены требуется учесть все указанные в таблице параметры,

Таблица 2 – Экспертная оценка коэффициентов весомости параметров

Параметры	Эксперты					Среднеарифметическая оценка экспертов
	1	2	3	4	5	
Производительность, кг/ч	0,15	0,25	0,12	0,18	0,22	0,184
Вместимость бункера для овощей, кг	0,25	0,15	0,3	0,2	0,19	0,218
Мощность электродвигателя, кВт	0,25	0,15	0,3	0,2	0,18	0,216
Частота вращения двигателя, оборотов/мин	0,15	0,2	0,09	0,2	0,22	0,172
Скорость оборотов/мин	0,04	0,05	0,03	0,05	0,03	0,04
Теоретическая производительность, кг/мин	0,04	0,05	0,03	0,05	0,03	0,04
Масса, кг	0,04	0,05	0,03	0,05	0,03	0,04
Сменные диски, шт.	0,08	0,1	0,1	0,07	0,1	0,09
Итого	1	1	1	1	1	–

возникает необходимость в осуществлении дополнительных расчетов их коэффициентов весомости. С этой целью целесообразно применить метод экспертных оценок.

В состав экспертной группы могут входить такие специалисты, как конструкторы, маркетологи, менеджеры, работники торговли. Группа экспертов определяет потребительские свойства и производственные характеристики продукции, которые оказывают влияние на стоимость товара, а также производят оценку установленных параметров по выбранным товарам. Результаты оценок экспертов приведены в табл. 2.

Для установления доминирующего мнения экспертов можно использовать метод индексной группировки экспертных оценок по критерию предпочтительности. Использование метода предполагает следующую последовательность преобразований численных оценок мнений экспертов:

1. Определение средней оценки мнений экспертов по следующей формуле:

$$S_{cp} = \frac{S_{\min} + S_{\max}}{2}, \qquad (4)$$

где S_{cp} – средняя оценка мнений экспертов;

S_{min} – наименьшая из численных оценок мнений экспертов;

S_{max} – наибольшая из численных оценок мнений экспертов.

2. Нахождение отклонений оценок мнений экспертов от расчетного значения полученной средней оценки:

$$a_i = S_{cp} - S_i, \qquad (5)$$

где a_i – отклонение численной оценки мнения i-го эксперта;

S_i – значение численной оценки мнения i-го эксперта.

3. Определение индекса (*в*), который позволит достоверно учесть направление предпочтений экспертов. Для определения индекса соотносится сумма положительных (*а*+) и отрицательных (*а*–) отклонений численных оценок экспертов от среднего значения, при этом нулевые отклонения игнорируются.

4. На последнем этапе определяется искомое значение оценки доминирующего мнения путем нахождения средневзвешенного значения. В качестве весов используется индекс – для оценок, которые меньше среднего значения, и единица – для оценок, которые больше среднего значения. Как было отмечено ранее, оценки, равные среднему значению, не учитываются. Таким образом, значение доминирующего мнения экспертов ($S_{дом}$) определяется по формуле

$$S_{дом} = \frac{\sum_{S_i < S_{ср}} S_i \times \beta + \sum_{S_i > S_{ср}} S_i}{\beta \times n + (N - n)}, \qquad (6)$$

где n – количество оценок, значение которых меньше среднего значения;

N – число экспертов, принимающих участие в оценке параметров.

Расчет среднего значения мнений экспертов, отклонений, индекса и доминирующего значения мнений экспертов, полученный в рамках рассматриваемого примера, представлен в таблице ниже (табл. 3).

При использовании расчетных значений коэффициентов весомости параметров можно определить значение цены на изделие А:

$$Ц_н = 11\,832\,000 \cdot (100 / 110 \cdot 0{,}18 + 210 / 215 \cdot 0{,}23 + 0{,}9 / 0{,}8 \cdot 0{,}23 + 1200 / 1400 \cdot 0{,}15 + 350 / 375 \cdot 0{,}04 + 2 / 3 \cdot 0{,}04 + 12 / 12 \cdot 0{,}04 + 21 / 23 \cdot 0{,}09) = 11\,381\,200 \text{ руб.}$$

Таким образом, расчетное значение цены на новое изделие составило 11 381 200 руб. Получен-

Таблица 3 – Определение доминирующего мнения экспертов

Параметры	Среднее значение	Отклонение от среднего значения оценки по каждому эксперту					Индекс (*в*)	Доминирующее значение
		1	2	3	4	5		
Производительность, кг/ч	0,185	0,035	-0,065	0,065	0,005	-0,035	1,05	0,18
Вместимость бункера для овощей, кг	0,225	-0,025	0,075	-0,075	0,025	0,035	0,74	0,23
Мощность электродвигателя, кВт	0,225	-0,025	0,075	-0,075	0,025	0,045	0,69	0,23
Частота вращения двигателя, оборотов/мин	0,155	0,005	-0,045	0,065	-0,045	-0,065	2,21	0,15
Скорость оборотов/мин	0,04	0,0	-0,01	0,01	-0,01	0,01	1	0,04
Теоретическая производительность, кг/мин	0,04	0,0	-0,01	0,01	-0,01	0,01	1	0,04
Масса, кг	0,04	0,0	-0,01	0,01	-0,01	0,01	1	0,04
Сменные диски, шт.	0,085	0,005	-0,015	-0,015	0,015	-0,015	2,25	0,09

ное значение несколько ниже цены на базовое изделие, что обусловлено различием значений технических характеристик изделий, используемых для оценки их качества.

Балловый метод используется в тех случаях, когда необходимо определить значение цены на изделие с учетом свойств, которые не поддаются (или сложно поддаются) непосредственному количественному измерению. К таким параметрам можно отнести удобство эксплуатации, дизайн, экологичность, органолептические свойства (запах, вкус, цвет), эстетичность и др. Данный метод используется при обосновании цен на продовольственные товары, такие как напитки, табачные изделия, парфюмерно-косметическая продукция, бытовая техника.

Алгоритм определения цены на новый или модифицированный товар с помощью баллового метода может быть представлен следующим образом:

1. Определение основных показателей качества продукции, имеющих для потребителей первостепенное значение.

2. Выбор аналога или базового изделия, с которым будет сравниваться товар, требующий установления цены.

3. Организация экспертной комиссии, которая будет производить балльную оценку параметров базового и нового изделий по заранее установленной шкале, содержащей их количественные значения. Сумма баллов дает интегральную оценку технико-экономическому уровню изделия [1; 2].

В том случае, если оцениваемые показатели являются равнозначными для потребителей, цена на новое (модифицированное) изделие ($Ц_н$) определяется по следующей формуле:

$$Ц_н = \frac{Ц_б}{\sum Б_{бi}} \times \sum Б_{нi}, \qquad (7)$$

где $Ц_б$ – цена базового изделия, руб.;

$Б_{бi}$, $Б_{нi}$ – балльная оценка i-го качественного параметра соответственно по базовому и новому изделию;

n – число оцениваемых качественных параметров.

Если оцениваемые показатели не равнозначны, в расчет вводятся показатели значимости (весомости) каждого параметра в долях единицы:

$$Ц_н = \frac{Ц_б}{\sum Б_{бi} \times Y_i} \times \sum Б_{нi} \times Y_i, \qquad (8)$$

где Y_i – коэффициент весомости i-го качественного параметра.

Рассмотрим применение баллового метода на следующем примере.

Пример 2. Организация-производитель планирует выпуск нового изделия (изделие А). В качестве базисного изделия определено изделие другого производителя (изделие Б), характеризующееся схожими потребительскими свойствами и конструкцией. Отпускная цена изделия Б составляет 11 910 300 руб. В качестве параметров изделия экспертами были выделены следующие: дизайн, удобство эксплуатации, возможность замены деталей, дополнительные функции, простота установки. Результаты балльной оценки экспертов приведены в представленной ниже таблице (табл. 4). Используемая шкала: минимальная

Таблица 4 – Балльная оценка параметров изделий экспертами

Параметры	Эксперты					Средняя оценка экспертов
	1	2	3	4	5	
Изделие А						
Дизайн	6	8	9	7	7	7,5
Удобство эксплуатации	9	10	7	8	9	8,5
Возможность замены деталей	7	8	8	9	6	7,5
Дополнительные функции	6	7	6	5	8	6,5
Простота установки	6	7	6	5	8	6,5
Изделие Б						
Дизайн	6	7	9	6	7	7,5
Удобство эксплуатации	7	8	7	5	8	6,5
Возможность замены деталей	7	8	7	5	8	6,5
Дополнительные функции	7	7	8	5	6	6,5
Простота установки	5	5	6	7	4	5,5

Таблица 5 – Определение доминирующего значения балльной оценки экспертов

Параметры	Отклонение от среднего значения оценки по каждому эксперту					Индекс (*в*)	Доминирующее значение
	1	2	3	4	5		
Изделие А							
Дизайн	1,5	-0,5	-1,5	0,5	0,5	1,25	7,3
Удобство эксплуатации	-0,5	-1,5	1,5	0,5	-0,5	0,8	8,7
Возможность замены деталей	0,5	-0,5	-0,5	-1,5	1,5	0,8	7,7
Дополнительные функции	0,5	-0,5	0,5	1,5	-1,5	1,25	6,3
Простота установки	0,5	-0,5	0,5	1,5	-1,5	1,25	6,3
Изделие Б							
Дизайн	1,5	0,5	-1,5	1,5	0,5	2,67	6,7
Удобство эксплуатации	-0,5	-1,5	-0,5	1,5	-1,5	0,375	7,3
Возможность замены деталей	-0,5	-1,5	-0,5	1,5	-1,5	0,375	7,3
Дополнительные функции	-0,5	-0,5	-1,5	1,5	0,5	0,8	6,7
Простота установки	0,5	0,5	-0,5	-1,5	1,5	1,25	5,3

оценка – 1 балл, максимальная оценка – 10 баллов.

Для установления доминирующего мнения экспертов следует воспользоваться ранее рассмотренным методом группировки экспертных оценок по критерию предпочтительности (табл. 5).

Таким образом, при применении методов экспертных оценок и индексной группировки по критерию предпочтительности произведен расчет балльной оценки изделий по установленным характеристикам. Если данные характеристики являются равнозначными для потребителей, цена на изделие А ($Ц_н$) составит:

$$Ц_н = [11\,910\,300 / (6{,}7 + 7{,}3 + 7{,}3 + 6{,}7 + 5{,}3)] \cdot$$
$$\cdot (7{,}3 + 8{,}7 + 7{,}7 + 6{,}3 + 6{,}3) = 12\,983\,300 \text{ руб.}$$

Как было отмечено ранее, если оцениваемые показатели не являются равнозначными, в расчет вводятся показатели значимости (весомости) каждой характеристики. Определение коэффициентов весомости осуществляется на основе метода экспертной оценки, алгоритм реализации которого подробно рассмотрен при описании метода удельных показателей.

Предположим, что с целью определения коэффициентов весомости выделенных характеристик отделом маркетинга предприятия был проведен опрос потребителей, результаты которого позволили рассчитать значимость каждой из этих характеристик (табл. 6).

В данном случае цена на новое изделие (изделие А) составит:

Таблица 6 – Балльная оценка и значения коэффициентов весомости параметров изделий

Параметры	Балльная оценка		Коэффициент весомости
	изделие А	изделие Б	
Дизайн	7,3	6,7	0,20
Удобство эксплуатации	8,7	7,3	0,25
Возможность замены деталей	7,7	7,3	0,23
Дополнительные функции	6,3	6,7	0,18
Простота установки	6,3	5,3	0,14

$$Ц_н = [11\,910\,300 / (6{,}7 \cdot 0{,}20 + 7{,}3 \cdot 0{,}25 + 7{,}3 \cdot 0{,}23 + 6{,}7 \cdot 0{,}18 + 5{,}3 \cdot 0{,}14)] \cdot (7{,}3 \cdot 0{,}20 + 8{,}7 \cdot 0{,}25 + 7{,}7 \cdot 0{,}23 + 6{,}3 \cdot 0{,}18 + 6{,}3 \cdot 0{,}14) = 13\,015\,050 \text{ руб.}$$

Таким образом, расчетное значение цены на изделие А составило 13 015 050 руб., что несколько выше цены на изделие Б, принятое в качестве базового. Исходя из данных, представленных в вышеприведенной таблице, можно определить, что разница в стоимости изделий обусловлена более высокой балльной оценкой, присвоенной изделию А по трем параметрам – дизайн, удобство эксплуатации и возможность замены деталей. Кроме того, именно эти параметры эксперты (потребители) оценили как наиболее значимые.

В заключение необходимо отметить, что главным недостатком баллового метода является субъективизм, который проявляется при выборе базы сопоставления (набора параметров) и оценке уровня качества изделий экспертами. В связи с этим данный метод целесообразно использовать в случае, если необходимо осуществить сравнение изделий и нет возможности воспользоваться каким-либо другим, более объективным методом, например методом регрессионного анализа [2; 3].

Метод регрессионного анализа является наиболее распространенным среди параметрических методов. Суть данного метода заключается в определении зависимости цены от технико-экономических параметров, отражающих основные потребительские свойства товаров:

$$Ц = f(X_1, X_2 \ldots X_n), \qquad (9)$$

где X_n – технико-экономические параметры изделия, натуральных единиц;

n – количество оцениваемых качественных параметров.

Метод регрессионного анализа позволяет определить аналитическую форму связи и использовать рассчитанные уравнения регрессии для определения цен изделий, входящих в параметрический ряд без данных о затратах на его производство.

Применение указанного метода возможно при наличии следующих условий:

1. Изделия должны быть четко классифицированы по соответствующим параметрическим группам.

2. В каждой параметрической группе продукции из всех технико-экономических параметров необходимо выделить параметры, оказывающие наибольшее влияние на уровень цены. При этом отобранные параметры должны наиболее полно характеризовать конструктивные, технологические и эксплуатационные свойства изделий, входящих в параметрический ряд, а также иметь тесную корреляцию с ценой.

3. Для каждой параметрической группы должны быть выявлены взаимосвязи с ценой.

4. Выбор и обоснование формы связи изменения цены от изменения параметров производится с учетом характера зависимости между ними. В практике ценообразования для расчета могут быть использованы линейная, линейно-степенная, степенная, логарифмическая, показательная и гиперболическая функции. Порядок и методика проведения регрессионного анализа, нахождение неизвестных параметров уравнений и экономическая оценка полученных результатов осуществляются в соответствии с требованиями математической статистики.

Рассмотрим применение метода регрессионного анализа на условном примере.

Для расчета цены методом регрессионного анализа прежде всего необходимо запустить пакет *Excel* и создать в нем новый файл, в котором будет сформирована таблица, содержащая исходные данные для определения уравнения регрессии – значения технико-экономических параметров изделий и цен на них (табл. 7).

В главном меню необходимо выбрать пункт «Сервис», на вкладке которого – «Анализ данных».

Таблица 7 – Технико-экономические параметры изделий (овощерезка) различных производителей и цены на них

Производитель	Параметры						
	Цена, тыс. руб.	Производительность, кг/ч	Вместимость бункера для овощей, кг	Мощность электродвигателя, кВт	Частота вращения двигателя, оборотов/мин	Скорость, оборотов/мин	Теоретическая производительность, кг/мин
1	13 600,0	110	210	0,8	1 100	375	3
2	14 000,0	100	220	0,9	1 200	380	2
3	15 200,0	150	220	0,9	1 400	380	3
4	13 150,0	110	200	0,8	1 100	350	2
5	12 800,0	105	180	0,9	1 100	350	3

В появившемся списке встроенных инструментов анализа выбрать пункт «Регрессия». В открытом диалоговом окне в качестве входного интервала Y используются данные из столбца, отражающие уровни цен на изделия пяти производителей, а в качестве выходного интервала X – оставшиеся данные, отражающие значения технико-экономических параметров изделий.

В результате получены основные статистики, с помощью которых строится регрессионная модель цены:

$$Y = 129{,}189 + 1{,}162\,X_1 + 1{,}46\,X_2 + 0{,}01\,X_3 + \\ + 0{,}31\,X_4 + 1{,}22\,X_5 + 0{,}00\,X_6, \quad (10)$$

где Y – цена, условных единиц;

X_1 – производительность, кг/ч;

X_2 – вместимость бункера для овощей, кг;

X_3 – мощность электродвигателя, кВт;

X_4 – частота вращения двигателя, об./мин.;

X_5 – скорость, оборотов/мин;

X_6 – теоретическая производительность, кг/мин.

Таким образом, получено уравнение, отражающее зависимость цены от значений отобранных технико-экономических параметров изделия. Цена на новое (модифицированное) изделие определяется путем подстановки значений выбранных характеристик в данное уравнение.

Следует отметить, что коэффициенты при параметрах X_i представляют собой частные коэффициенты регрессии, показывающие изменение цены в случае изменения значений параметров на единицу. Исходя из приведенного уравнения следует, что наиболее сильное влияние на изменение цены оказывают значения таких параметров, как вместимость бункера для овощей, частота вращения двигателя и скорость оборотов. Напротив, изменение значения других параметров (мощность электродвигателя и теоретическая производительность) не оказывает существенного влияния на изменение уровня цены изделия.

Необходимо отметить, что прежде чем использовать полученную модель на практике, нужно осуществить оценку ее надежности. Для этого следует оценить коэффициент множественной детерминации, представленный в рамках регрессионной статистики. Значение коэффициента находится в пределах от 0 до 1. В рассматриваемом примере значение коэффициента составило 0,99. Это означает, что выбранные факторы (технико-экономические параметры) на 99 % описывают зависимую переменную (цена), что свидетельствует о наличии тесной связи между ними.

Таким образом, одним из главных преимуществ параметрических методов является учет при формировании цен тех свойств и характеристик продукции, которые, с точки зрения покупателей, экспертов, формируют цену. Параметрические методы дают возможность обосновывать соотношения цен на взаимозаменяемые и аналогичные товары с учетом их потребительских свойств. Однако в современных условиях жесткой конкуренции цены не должны определяться только с ориентацией на качественные параметры продукции. Параметрические методы целесообразно использовать для определения ориентировочной цены на изделия. При установлении окончательной цены предприятие должно учитывать такие факторы, как государственное

регулирование цен, уровень и динамику спроса, характер конкуренции, потребности оптовых и розничных торговцев, которые продают товар конечному потребителю. При экспорте продукции существенное значение имеет также удаленность рынков сбыта от производителя. Поэтому эффективное ценообразование должно базироваться на нахождении оптимального сочетания между затратным, рыночным и параметрическим подходами к установлению цен.

Литература

1. Нэгл, Т. Т. Стратегия и тактика ценообразования / Т. Т. Нэгл, Р. К. Холден. – СПб: Питер, 2001. – 544 с.

2. Полещук, И. И. Ценообразование / И. И. Полещук, В. В. Терешина. – Минск: БГЭУ, 2001. – 303 с.

3. Тарасевич, В. М. Ценовая политика предприятия / В. М. Тарасевич. – СПб: Питер, 2001. – 272 с.

4. Ценообразование / Т. В. Емельянова [и др.]; под общ. ред. Т. В. Емельяновой. – 2-е изд. - Минск: Высшая школа, 2005. – 247 с.

Материал поступил в редакцию 04.09.2015.

Китайская мечта

Криштапович Лев Евстафьевич,
доктор философских наук, профессор
(г. Минск, Беларусь)

Рассматриваются философские и социальные аспекты жизни китайской цивилизации на современном этапе. Рассматриваются национальные интересы в контексте строительства нового мирового порядка.

We consider the philosophical and social aspects of Chinese civilization at the present stage. We consider the national interest in the context of building a new world order.

Великое возрождение китайской нации является возрождением великой нравственной цивилизации, которая непрерывно существует на протяжении многих тысячелетий. По глубине, ширине охвата и динамике нынешнее возрождение китайской нации является беспрецедентным за всю историю человечества. Китай, будучи социалистической страной с древней цивилизацией, никогда не был страной, которая стремилась расширить свою территорию за счет захвата чужих земель. Китай все время являлся страной, сосредоточенной на своем внутреннем мире, с приоритетом социально-нравственных, а не политико-военных интересов. Китайская цивилизация никогда не пыталась демонстрировать свое превосходство над другими цивилизациями, она всегда выступала за мирные и дружественные отношения. Китайская мечта ставит своей целью объединить Китай и все другие страны на планете в единый гармоничный мир, такая китайская мечта в конечном итоге является мечтой всей человеческой цивилизации.

Время возрождения

В самом деле, сегодня не подлежит сомнению, что заканчивается время доминирования «идеологии империи», которая являлась основой политики западной цивилизации на международной арене в течение последних двух тысяч лет, начиная с эпохи Древнего Рима. Авторитетный Pew Research Center опубликовал в 2011 году результаты масштабного исследования, проведенного в 23 странах, из которого следовало, что, по мнению жителей большинства государств, в том числе россиян, Китай либо уже заменил, либо в конечном счете заменит США в качестве глобального лидера. Число думающих так пусть лишь на процент, но преобладает даже в самих США. В своей книге «Система Поднебесной: введение в философию мировой системы» (2013) китайский философ Чжао Тинъян изобразил китайскую модель мирового порядка, которая в корне отличается от западной модели, базирующейся на «идеологии империи» [1, с. 4]. На основании анализа работ мыслителей Древнего Китая Чжао Тинъян показал, что понятие «поднебесная» означало вселенную, которая является беспредельной, то есть бесконечной. И этот взгляд на мир радикально отличается от западной модели борьбы интересов, субъектами которой выступают национальные государства. Придерживаясь иерархии от большого к малому: «поднебесная – государство – семья», китайские мудрецы неизменно стремились к достижению гармонии между всеми уровнями.

«Система поднебесной» в отличие от «идеологии империи» не признает, что существуют враждебные или конкурирующие «другие», она исходит из того, что каждый «другой» является составной частью этой беспредельно необъятной «поднебесной», поэтому в этой системе абсолютно исключены всякие «битвы цивилизаций». «Система поднебесной» в отличие от «идеологии империи», которая в течение двухтысячелетнего цикла являлась философско-культурной матрицей западной цивилизации, представляет собой альтернативную концепцию и новый способ мышления, крайне необходимые современному миру.

Современные западные политики любят разглагольствовать на тему своих якобы демократических ценностей, но факт остается фактом: западный мир жил, мыслил и действовал на протяжении последних двух тысяч лет в логике империи (древнеримская, португальская, испанская, голландская, британская, французская и т. д.), им-

перского сознания и империалистической политики. Современная западная риторика о так называемых правах и свободах человека есть не что иное, как маскировка все той же избитой «идеологии империи», пронизанной лицемерием и беззаконием.

Историческая справка. В межвоенный период так называемые западные демократии выпестовали фашизм, доказав тем самым несомненную кровнородственную связь между своей демократией и гитлеризмом, а также продемонстрировав нравственный предел падения своей цивилизации. Кстати, родился фашизм не в Италии и Германии, а что ни на есть в «старой», «доброй» Англии. Английская имперская политика была чисто фашистской политикой. Самыми последовательными носителями фашистской идеологии были английские колониальные чиновники и офицеры, которым принадлежит первенство в создании первых в новейшей истории концлагерей во время англо-бурской войны 1899–1902 годов и тайного общества «Потерянный легион». Этот прообраз будущих войск СС прославлял Р. Киплинг, писавший, что в легионе могли служить «только люди с сердцами викингов». Что же касается одного из первых народов, ставшего жертвой английского империализма – ирландцев, то во время голода 1847 года не какой-то заскорузлый обыватель, а английский философ Томас Карлейль предлагал выкрасить в черный цвет два миллиона ирландцев и продавать их как рабов в Бразилию. Фактически Томас Карлейль был духовным предтечей фашизма. Это он ничтоже сумняшеся высказывал такие свои философские перлы: «Кого небо сделало рабом, того никакое парламентское голосование не сделает свободным человеком».

Выдающийся индийский писатель и мыслитель Рабиндрат Тагор с горечью отмечал: «Подумай только, как раздобрела Англия на харчах голодающей Индии! А ведь многие в Англии считают, что вечно кормить их – великая миссия Индии! Какая беда, если ради процветания и возвышения Англии целый народ пребывает в рабстве. Чужеземная цивилизация, если можно ее назвать цивилизацией, ограбила вас. Настанет день, когда, по воле судьбы, англичане вынуждены будут покинуть Индию, пока еще входящую в их империю. Какую Индию, какую ужасную бедность оставят они после своего ухода, какое опустошение!» [2, с. 89].

Гитлер был лишь учеником английских колонизаторов. Он считал разумным и справедливым то, что «многие сотни тысяч людей Англии могут наслаждаться досугом, потому что на них работают миллионы представителей «чужих рас».

В этом плане в ментальности западной элиты ничего не изменилось и ныне. Расизм, ксенофобия, ненависть, насилие – все эти идеологические атрибуты фашизма доминируют в ее сознании. Отличие, скажем, каких-нибудь обам, кэмеронов, меркелей от прямодушного Томаса Карлейля лишь в том, что у первых все их карлейлевские перлы прикрыты флером религиозного ханжества и высокопарного политического пустозвонства на тему демократии и свободы. Как глубоко подметил американский публицист Пол Крейг Робертс, «недостаток в дипломатии Путина заключается в том, что она опирается на добрую волю и торжество истины. Однако у Запада нет доброй воли, а Вашингтон заинтересован не в торжестве истины, а в торжестве самого Вашингтона. Путину противостоят не разумные «партнеры», а министерство пропаганды, направленное против него. Вашингтон лгал так долго, что не в состоянии делать что-либо еще». Американский журналист Эрих Зюсс на страницах OpEdNews констатирует, что «современная политика США по сути своей не сильно отличается от политики фашистских государств во время второй мировой войны, одной из главных целей которой являлось разрушение России».

Сегодняшнее великое возрождение китайской нации основывается на традиционной китайской системе ценностей, в которой добро неотделимо от человеческой личности. В христианской же системе ценностей добро связано с Богом, поскольку человек обременен первородным грехом, то есть злом. Отсюда явная непрактичность христианского миропонимания, отрыв его от реального бытия человека. В учении Христа императив подставлять левую щеку, если тебя ударили по правой, в обыденной западной жизни никогда не реализуется, ибо на зло отвечают не добром, а злом. Отсюда неразрешимое противоречие западной цивилизации. С одной стороны, христианское учение проповедует терпимость, ненасилие, любовь к ближнему. В то же время западный образ жизни и действующая практическая мораль учат человека быть агрессивным и убирать конкурентов с дороги. И этот конфликт между теорией и практикой западной цивилизации не уменьшается, а все более разрастается. В качестве психологической релаксации европейцу прописывается лицемерие. Дескать, практика – это одно, а религия – другое. На практике человек может быть негодяем, индивидуалистом, эгоистом, а в церкви обязан быть набожным, альтруистом. Лицемерие – это своеобразная индульгенция антихристианской действительности западной цивилизации. Таким образом, в западной систе-

ме жизненных координат человек полностью порывает с христианским учением и, можно сказать, что он живет антихристианской жизнью. Как сказал Римский Папа Франциск I в своем обращении к Европейскому парламенту 25 ноября 2014 года, «сохранение демократии в живых – важная задача в данный период исторического развития. Истинная сила нашей демократии понимается как выражение политической воли народа. Этот принцип не должен рухнуть под давлением международных интересов, которые не являются универсальными, которые ослабляют его и заставляют находиться на службе невидимых империй. Это одна из проблем, которую история ставит перед вами сегодня».

Иначе решается эта проблема в китайской системе ценностей. Когда Конфуция спросили: «Правильно ли отвечать добром на зло?», он ответил: «Как можно отвечать добром? На зло отвечают справедливостью. На добро отвечают добром» [3, с. 532]. Заметьте: насколько такое понимание глубже и истиннее христианского непротивления злу насилием. На зло отвечают не добром, как учит Христос, и не злом, как это практикуется в западном мире, а справедливостью, то есть стыдятся недостойного поведения человека, поскольку такое поведение препятствует созданию характеров безукоризненно разумных и нравственных. И самое главное: китайское понимание человеческой деятельности нисколько не противоречит практической жизни, а следовательно, не возникает конфликта между нравственным катехизисом и практикой, житейской моралью. Поэтому в китайской цивилизации отсутствует такой порок западного общества, как лицемерие, фарисейство. Искренность и открытость – сущностные черты системы поднебесной, а значит – китайской мечты.

Китайская мечта и национальный интерес

В контексте китайской мечты важно отрефлексировать, казалось бы, такое уже известное понятие, как национальный интерес. Здесь необходимо понять, что национальный интерес нельзя сформировать на основе философско-культурной матрицы западной цивилизации. Западные идеологи, утверждающие, что мировое развитие зависит или определяется только самой личностью, все сводят к единичному, акцидентальному, случайному, то есть к так называемой индивидуальной свободе. Тем самым подрывается объективная почва всего того, что имеет значимость в себе, всего того, что признается как всеобщее, субстанциальное, нравственное. Национальный интерес нельзя основать на сугубо частном интересе. Дело в том, что частный интерес стремится к привилегиям, а общий – к равенству. Сущность национального интереса как раз имеет своей предпосылкой общий интерес. В этом смысле те политические системы, которые основываются на частном интересе, то есть на философско-культурной матрице западной цивилизации, подменяют общий интерес интересом меньшинства и по сути своей не имеют подлинно национального интереса. Здесь и кроется несостоятельность западной системы, когда правящий класс под видом национального интереса подсовывает своим гражданам интересы олигархических групп. В международном плане такая политика входит в противоречие не только с интересами незападных стран, но и с интересами большинства граждан самих западных государств. Вот почему подлинно национальные интересы одних стран не противоречат национальным интересам других стран, поскольку как общие интересы они основываются на принципе равенства. Отсюда должно быть понятно, что западная модель объективно противоречит как интересам мирового сообщества в целом, так и интересам тех стран, власти которых основывают стратегию развития своих государств на частном интересе.

Накануне провозглашения независимости Индии Махатму Ганди спросили, не думает ли он, что его стране стоит взять на вооружение английскую модель развития. На что мудрый Ганди ответил следующее: «Британии потребовалась половина ресурсов планеты, чтобы достичь своего процветания. Сколько же планет потребуется Индии для развития?» [4, с. 48]. Ответ Ганди поучителен тем, что он показывает невозможность прогрессивного развития страны на основе экстраполяции такой модели, которая зависела от имперской колониальной политики. Западные идеологи «советуют» незападным народам заимствовать их модели развития, но они не говорят о том, где найти столько планет, которые бы обеспечили процветание незападных народов. Историческое значение китайской мечты в том и заключается, что она разъясняет невозможность заимствования так называемых западных ценностей для развития других стран, не имея тех условий, благодаря которым создавалось благополучие западных обывателей и их американская мечта.

Именно в этом и состоит важный смысл трактовки Председателем КНР, Генеральным секретарем КПК Си Цзиньпином диалектики справедливости и выгоды в международных отношениях. Правильный взгляд на этот вопрос означает, что надо придерживаться нравственности и справедливости, учитывать интересы других стран,

преследуя свои интересы, в некоторых случаях даже следует предоставить выгоды другим странам, а свой выбор остановить на справедливости [5, с. 4]. Таким подходом к строительству новых международных отношений Китай принципиально отличается от западных государств, которые ставят свои интересы выше интересов других стран, а во многих случаях даже не останавливаются перед использованием вооруженной силы для продвижения своих интересов на международной арене. Китай смог достичь грандиозных успехов, придерживаясь мирного пути развития на основе принципа справедливости в международных отношениях.

Как отмечают китайские ученые, у нации будут перспективы только тогда, когда у нее есть мечта. В марте 2013 года в своем выступлении в Московском государственном институте международных отношений Си Цзиньпин отметил: «Развитие Китая предоставляет миру больше шансов, а не угроз. Реализация нашей китайской мечты принесет пользу не только китайскому народу, но и народам других стран» [6, с. 7]. Китайскую мечту в плане «великого возрождения китайской нации» можно рассматривать по следующим параметрам.

1. Сильный Китай: в экономике, политике, науке, обороне.

2. Стабильный Китай: социальный порядок и уверенность, дружба между всеми национальностями.

3. Богатый Китай: материальное благополучие населения.

4. Цивилизованный Китай: великая культура, блестящее искусство, высокая нравственность.

5. Красивый Китай: здоровая окружающая среда, современные города и великолепные природные ландшафты.

6. Инновационный Китай: передовая наука и инновационные продукты.

7. Мирный Китай: собственный путь развития, уважение особенностей каждой страны, гармоничный мировой порядок и стремление к всеобщему процветанию человечества.

Четыре стратегические силы

Сегодня на наших глазах идет строительство нового мирового порядка. Понимание большинством стран мирового сообщества губительности силовых факторов структурирования международных отношений неизбежно ведет к формированию такой системы мирового порядка, которая, возможно, еще не укладывается в привычные инерционные представления о перспективах мирового развития, но которая, несомненно, будет определять создание условий для подлинно справедливого и демократического развития всех государств мирового сообщества уже в ближайшем будущем. И в этом процессе созидания нового мира ключевая роль как раз и принадлежит китайской мечте.

В самом деле, сегодня в мире существуют четыре основные стратегические силы, имеющие глобальное влияние на мировую политику. Это США, Европейский союз, Китай и Россия. США и Евросоюз, то есть западная цивилизация, несмотря на весь свой военно-экономический потенциал, дошли до предела в своем развитии и ничего принципиально нового они уже человечеству предложить не могут. Это прямо признал даже Римский Папа Франциск I в своем обращении к Европейскому парламенту 25 ноября 2014 года: «Несмотря на сильный союз, кажется, что Европа – это старый и изможденный человек. Она все реже является главным героем на мировой арене, участники которой часто говорят о Европе с недоверием и даже, порой, подозрением». Американская мечта как предельное выражение антигуманизма западной цивилизации лишена своей привлекательности, она оказалась в конечном итоге и бездушевной, и бездуховной. Опять же сошлемся на Франциска I: «В последние годы с расширением Европейского Союза наблюдается рост недоверия со стороны граждан к учреждениям, которые устанавливают правила. Эти учреждения воспринимаются как безразличные, и даже вредоносные, по отношению к интересам отдельных народов. Мы столкнулись с общей усталостью и старением Европы, которую в настоящее время можно сравнить с «пожилым человеком». В результате великие идеи, которые когда-то вдохновляли Европу, кажется, потеряли свою привлекательность».

Оказывается, что сколько денег не имей – счастья все равно нет. Опять же, может ли быть счастлив человек в однополом сожительстве? Может ли быть счастлив человек, где его оценивают через прейскурант, то есть насколько он годится для продажи? Может ли быть счастлив человек, где отношения строятся не на уважении и любви, а на брачном договоре? Вопросы риторические. Следовательно, ни США, ни Евросоюз не имеют будущего, не имеют мечты. Говоря словами Христа, это «окрашенные гробы, которые снаружи кажутся красивыми, а внутри полны костей мертвых и всякой нечистоты».

Совсем по-другому обстоит дело с Китаем и Россией. Китай и Россия представляют собой устойчивые, самобытные цивилизации, хранящие в себе огромный креативный потенциал. Отсюда и политика всестороннего стратегического союза Китая и России, направленного на создание

планетарного центра силы. Стратегический союз Китая России имеет тройное измерение.

Во-первых, цивилизационное. Россия – это русская цивилизация, характеризующаяся огромными временными и пространственными параметрами, и в этом смысле представляет собой не только уникальную, но и универсальную цивилизацию. Китай же, как отмечает профессор Ван Ивэй, «представляет собой возрождение восточной цивилизации, а также единственной в истории человечества светской цивилизации. Таким образом, стратегическое сближение Китая с Россией приобретает эффект мягкой силы, бросающей вызов западной гегемонии в плане права голоса» [7, с. 19]. То есть все аспекты гуманитарного цикла (демократия, свобода, ценности, культура, креативность), которые всегда считались достоянием Запада, переходят, так сказать, в ведомство Востока (Китая и России). Согласно исследованиям психологов, количество умной молодежи в Китае превосходит численность всей молодежи в США в целом, а скорость мышления китайцев в среднем на 20 процентов выше, чем у европейцев [8, с. 7]. На наших глазах Пекин превращается в столицу мирового интеллекта и креатива [9, с. 55]. Запад уже «не обладает монополией на демократию или терпимость, и не существует четкого исторического водораздела между толерантным и демократическим Западом и деспотическим Востоком. Платон и Блаженный Августин были не менее авторитарны в своих суждениях, чем Конфуций и Каутилья» [10, с. 6].

Во-вторых, геополитическое измерение. Объективно Китай и Россия представляют единую евразийскую цивилизацию и геополитическое укрепление этой внутриконтинентальной цивилизации сведет на нет имеющееся стратегическое преимущество США в плане их выхода к мировым океанам (Тихому и Атлантическому) с обеих сторон. Геополитическое единство Китая и России превращает это стратегическое преимущество в стратегическую слабость США, поскольку в такой ситуации США становятся отдаленным от Большой земли островом. Отметим и такой, если можно так выразиться, провиденциальный прогноз. Согласно американским же оценкам, последний год, когда США смогут победить в войне, будет 2017 год. Когда администрация Барака Обамы предлагала Китаю сформировать «большую двойку», в США многие полагали, что «Пекин с радостью ухватится за столь лестное предложение, но Поднебесная не церемонясь, уклонилась от объятий с Америкой, огорошив вашингтонских мудрецов» [11, с. 20].

Одним из главных результатов встречи лидеров Китая и России в феврале 2014 года в Сочи было то, что Владимир Путин активно поддержал инициативу Си Цзиньпина о строительстве экономического пояса Шелкового пути и морского Шелкового пути. Россия готова соединить свои железные дороги, пересекающие Евразию, с «экономическим поясом и морским Шелковым путем», чтобы достигнуть еще большей геополитической эффективности.

В этом контексте следует рассматривать и государственный визит Председателя КНР, Генерального секретаря ЦК КПК Си Цзиньпина в Республику Беларусь, в результате которого 10 мая 2015 года был подписан Договор о дружбе и сотрудничестве между нашими странами. В соответствии с Договором стороны обязались совместно поддерживать свои модели развития, укреплять взаимное доверие и всестороннее стратегическое партнерство. А также совместно продвигать создание экономического пояса Шелкового пути и расширять сотрудничество в торгово-экономической, финансовой, инвестиционной, научно-технической, энергетической, космической, транспортной, информационно-технологической, сельскохозяйственной, гуманитарной и других сферах. Отмечалась важность совместных усилий в деле сохранения и укрепления мира и стабильности в Евразии, превращения региона в зону мира, безопасности и устойчивого развития, совместного процветания и гармонии. Как подчеркнул лидер Китая, «Беларусь как важный стратегический узел обладает уникальными преимуществами для развития экономического пояса Шелкового пути».

Историческая справка. «Экономическая полоса Шелкового пути», будучи самым длинным коридором мира, связывает Европейскую экономическую зону на Западе и Азиатско-Тихоокеанский регион на Востоке. Она пересекает 18 стран Азии и Европы, охватывает территорию площадью в 50 млн. кв. км, на которой проживает около 3 млрд. человек. Эта зона имеет богатые энергетические, минеральные, туристические и сельскохозяйственные ресурсы, отличается уникальным масштабом и потенциалом рынка [12, с. 17–18].

Реальное влияние стратегической идеи строительства «экономического пояса Шелкового пути и морского Шелкового пути» выражается во вступлении Англии, Франции, Германии и Италии в Азиатский банк инфраструктурных инвестиций, который возглавляет Китай, что свидетельствует, что даже западные страны «стремятся использовать исторический шанс совместного развития путем углубления финансового сотрудничества» [13, с. 5]. Как отмечает российский экономист Олег Черковец, «именно народный Китай «пробил» открытие у себя банка поистине пла-

нетарного значения, то есть смог стать магнитом для финансистов мира, согласившихся тем самым на ведущую роль КНР в этом банке» [14, с. 1].

Фактически речь идет о строительстве планетарного евразийского цивилизационного порядка и создании гораздо более мощного интеграционного образования, чем предполагаемая зона свободной торговли между США и Евросоюзом.

В-третьих, международно-правовое измерение. Известно, что после образования группы государств БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) некоторые западные страны рьяно высказывались за отстранение России и Китая от так называемых «демократических стран». В настоящее время позиция этих «демократических стран» сводится к внесению вируса негативизма в отношении перспектив развития и механизма сотрудничества государств БРИКС. Кроме того, после мирового финансового кризиса 2008 года страны Запада фактически отказались от обещания, данного на саммите двадцатки (G20), о расширении прав голоса стран с переходной экономикой во Всемирном банке и Международном валютном фонде. В этих условиях стратегический союз Китая и России имеет кардинальное значение для установления справедливого, равноправного и устойчивого международного правового порядка, что и было подтверждено на саммите ШОС и БРИКС, который состоялся 8–10 июля 2015 года в Уфе. На встрече с председателем КНР Си Цзиньпином Владимир Путин заявил, что вместе Россия и Китай смогут решить все задачи и преодолеть трудности, с которыми «приходится сталкиваться и в экономике, и в международной политике». Со своей стороны, китайский лидер отметил, что готов поддерживать тесные контакты с тем, чтобы обеспечить успешное проведение и достижение значительных успехов в ходе саммитов ШОС и БРИКС.

Китайская мечта как реализация человеческого счастья

Смысл и цель китайской мечты – это счастье каждого человека. Не подлежит никакому сомнению, что каждый человек хочет быть счастливым. Но что такое счастье? Платон перечислял следующие элементы, необходимые для счастья человека. Это **разумные желания** (результат воспитания и многоопытности), **физическое здоровье, удача в делах** (все к чему человек стремится он совершает должным образом, как подобает человеку ревностному), **добрая слава среди людей** (когда о человеке слышно хорошее), **достаток в деньгах и прочих жизненных средствах**.

Вообще, счастье – это когда у человека есть будущее. Зачем люди создают семью, воспитывают детей? Чтобы иметь будущее, а значит – быть счастливыми. Конфуций мудро заметил: «Человек, который не думает о том, что может случиться в будущем, обязательно вскоре столкнется с горестями»[3, с. 564]. Поэтому счастье можно определить как перенесение настоящего в будущее. Почему старики, как правило, несчастливы? Потому что у них нет будущего. Старость с философской точки зрения – это несчастье. Именно к старости скапливаются все болезни как физические, так и духовные. Единственное спасение от этих старческих бедствий – мудрость. Поэтому главное достояние, которое необходимо брать с собой в старость – это мудрость. Почему самые счастливые люди – это дети? Потому что у них даже настоящее – это будущее, у детей, как говорят, все впереди. А у стариков все позади. Японская исследовательница Наяси Акино, сравнивая жизненную силу китайского и японского общества, делала ценное признание: «На мой взгляд, только такое общество, где старики спокойны, веселы и продолжают вести активную социальную жизнь, мы можем назвать зажиточным обществом. В целом китайские старики выглядят гораздо оживленнее и энергичнее, чем японские старики. В этом смысле Китай намного опережает Японию, это одна из ценностей современного китайского общества, которая, как говорится, дороже золота».

Счастье в то же время – это, как говорил Гагарин, когда у человека есть Родина. Родина – это вечное, но не потустороннее, загробное, а посюстороннее. Человек стремится к вечному, и эту связь с вечностью ему дает Родина, делая его бессмертным, а значит – счастливым. Человек, который вынужден был отправиться на чужбину, всегда брал с собой горсть родной земли, чтобы его не покинуло счастье. Умереть на родной земле – это тоже счастье. Лучше на родине лечь костьми, чем на чужбине быть в почете, говорили наши предки.

В чем безысходность американской мечты? В том, что у американцев нет Родины. У американских граждан есть государство (США), но нет Родины. Ведь никто не может сказать, что для европейских и азиатских иммигрантов, негров, латинос, евреев США – это Родина. В противном случае богатые евреи не завещали бы похоронить себя на земле обетованной у стены плача. Те же американцы (индейцы), для которых Северная Америка была когда-то их родиной, практически были уничтожены европейскими колонизаторами, остатки их были загнаны в резервации, где влачат жалкое существование. Отсутствие Родины делает жителей США именно

несчастными людьми. Из этого несчастного бытия США вытекает злоба, агрессивность, культ силы и личного успеха во чтобы то ни стало как внутри страны, так и на международной арене. Можно согласиться с тем, что США – исключительное государство, но эта исключительность есть следствие его несчастья, которое оно хочет сделать судьбой всего человечества.

Смысл китайской мечты в том и заключается, что у китайцев есть будущее и есть Родина – Поднебесная. Поэтому они и чувствуют себя счастливыми. В конце 2012 года в Китае было проведено общенациональное социологическое исследование «Индекс счастья в Китае». Данное исследование включало пять основных аспектов, таких как степень удовлетворения своим физическим и духовным состоянием, семейной жизнью, социальным статусом, качеством жизни и социальной обстановкой. Общий индекс счастья китайского народа составляет 80,1%. В современном Китае ощущение счастья для населения приобретает все большую значимость, все больше и больше людей осознает, что счастье – это высшая ценность и конечная цель всякой человеческой деятельности.

В этом плане интересно сравнить отношение китайца и европейца к такому чувству, как неискренность. Европеец, исходя из своего эгоцентризма, всегда стремится переложить вину на другого человека, то есть действует в соответствии с фарисейской логикой: сучок в глазу другого человека видит, а бревна в собственном оке не замечает. Китаец же, напротив, в первую очередь задумается не о своих чувствах, а о чувствах своего друга. Ведь если поймать своего друга на неискренности и сказать ему об этом прямо в глаза, то другу, разумеется, будет не по себе. Притворившись, что вы не знаете об обмане, вы сможете сохранить с другом хорошие отношения, а если вы тут же изобличите его в неискренности, то это означает, что вы ему больше не доверяете и не хотите продолжать с ним отношения. Вдумайтесь: насколько такое отношение китайца к другому человеку гуманнее, справедливее, чем лицемерное правдолюбие европейца. В китайской системе ценностей акцент делается на чувствах другого человека, на стремлении не пытаться сразу же обвинить другого человека в неискренности, а помочь ему самому осознать свою ошибку и тем самым не только сохранить с ним дружеские отношения, но и укрепить их. Ведь счастье человека во многом зависит от того, как мы относимся к другим людям: как к самим себе или как к своим конкурентам. Если как к самим себе, то тогда находимся в отношениях равенства и никто не лучше и не хуже друг друга. Тогда в таком обществе царит согласие, дружба, любовь, свобода и люди счастливы. Если как к конкурентам, которых надо убирать с дороги, чтобы они не мешали нашему личному успеху, то тогда находимся в отношениях неравенства и воюем друг с другом за место под солнцем. Тогда в таком обществе господствует война всех против всех и люди несчастливы.

Опять же, если сравнить через призму культуры и эстетики две мечты - американскую и китайскую: американская мечта в этом отношении напоминает быстрорастворимый кофе в «Макдональдсе», налитый в одноразовый бумажный стаканчик; китайская же мечта подобна смакованию ароматного чая в фарфоровой чашке. Как говорят, почувствуйте разницу!

Вот почему, несмотря на большое количество проблем и забот в повседневной жизни, все большее количество китайцев проникается верой в то, что «завтра будет лучше, чем сегодня». В частности, на вопрос «верите ли вы, что жизнь в будущем будет лучше, чем сейчас?» лишь 10% респондентов дали отрицательный ответ [15, с. 62].

Литература

1. Юэ, Дайюнь. Мир нуждается в «новой идее» Китая / Юэ Дайюнь // Китай. – 2013. – №11. – С. 4.
2. Тагор, Рабиндранат. Избранное / Рабиндранат Тагор. – М., 1987. – 215 с.
3. Конфуций. Беседы и суждения / Конфуций. – СПб., 1999. – 709 с.
4. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделенном мире / Пер. с англ. – М.: Весь мир, 2007. – 400 с.
5. Фу Ин. «Как Китай повлияет на мир?» / Фу Ин // Китай. – 2014. – №2. – С. 4.
6. Ван Вэйгуан. Нация имеет перспективы лишь тогда, когда у нее есть мечта / Ван Вэйгуан // Китай. – 2014. – №2. – С. 7–8.
7. Ван Ивэй. Сближение Китая и России даст тройной стратегический эффект / Ван Ивэй // Китай. – 2014. – № 3. – С. 19.
8. Шаповалов, А. «Подцепив на крючок капитализм» / А. Шаповалов // Экономическая и философская газета. – 2011. – № 6. – С. 7.
9. Чун Яту. Сотворение мечты / Чун Яту // Китай. – 2015. – № 2. – С. 55–56.
10. Доклад о развитии человека за 2004 год. Культурная свобода в современном многообразном мире. – М.: Весь мир, 2004. – 328 с.
11. Быков, П. На полном ходу / П. Быков // Эксперт. – 2010. – №12. – С. 19–21.
12. Чун Яту. Единство мнений Китая и России через призму Олимпиады в Сочи / Чун Яту // Китай. – 2014. – №3. – С. 16–19.
13. Ван Чжэньфэн. Рост влияния идеи «одного пояса и одного пути» / Ван Чжэньфэн // Китай. – 2015. – № 4. – С. 5.
14. Черковец, О. И опять мы «пахали!»… / О. И. Черковец // Правда. – 9. 07. 2015. – С.1.
15. Э Фань. Счастливы ли вы? / Э Фань // Китай. – 2013. – №3. – С. 60–62.

Материал поступил в редакцию 05.09.2015.

Геополитический перелом: последствия и перспектива

Пелих Сергей Александрович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Минск, Беларусь)

В статье анализируются последствия геополитических потрясений после «холодной войны» конца XX века. Предложены меры минимизации рисков Союзного государства Беларуси и России при крахе финансовой системы США.

The paper analyzes the effects of geopolitical upheaval after the «cold war» of the late XX century. The measures to minimize the risks of the Union State of Belarus and Russia with the collapse of the US financial system.

Устоявшееся после Второй мировой войны мироустройство существенно меняется. В результате полной и безоговорочной капитуляции Советского Союза, организованной США с помощью Андропова, Горбачева и др., была разрушена двухполярная геополитическая система миропорядка. Это событие стало началом периода катаклизмов и бифуркаций нашей эпохи, началом распада США, оставшихся один на один с вызовами времени.

После окончания «холодной войны» («третьей мировой», как ее называют многие американские и российские политологи) США оказались в центре монополярного мира, который, в свою очередь, оказался полностью зависим от самочувствия гегемона. Нельзя сказать, что Запад жил безмятежно последние десятилетия, равно как и США, которые находятся на пороге новых серьезных потрясений. Для большинства экспертов данный факт не является новостью. К этому есть несколько предпосылок.

Во-первых, угроза смещения финансовых центров. Ею обеспокоена элита США, вызванная ею тревога постоянно звучит в публикациях и выступлениях представителей разных слоев общества. Известный экономист Линдон Ларуш неоднократно обращал внимание на то, что кланы Ротшильдов и Рокфеллеров ищут возможность перенести свои центры в другую страну, например, в Китай.

Большую известность в последнее время получила американо-замбийка финансист Дамбиса Мойо со своей книгой «Как погиб Запад. 50 лет экономической недальновидности и суровый выбор впереди» [1]. Труд стал лучшей книгой США в разделе «Бизнес» в 2011 г. Дамбиса Мойо пишет о том, как полвека Запад сам себя убивал: валился в демографическую яму (за счет низкой рождаемости белых американцев), устанавливал обреченную на обрушение пенсионную систему, уничтожал и ухудшал систему образования, выносил производство в страны «третьего мира».

В результате 48 % работоспособного населения США не работает, живя на пособия. Поэтому в США и на Западе в целом приняты программы реиндустриализации, которые мало что дадут, так как азиатские товары будут более конкурентны из-за привлекающей ТНК дешевизны труда. Оградить себя протекционистскими барьерами и разрушить систему ВТО – значит погубить себя окончательно. США в результате переноса заводов получили товары и услуги за «зеленые бумажки» на сумму около 7–9 трлн. долл., тем самым дали возможность накопить тому же Китаю около 4 трлн. долл. валютных резервов. Теперь Китай с 2008 года спасает экономику США от дефолта и девальвации доллара и лихорадочно ищет возможность превратить эти средства в конкретные материальные проекты. Запад позволяет им это делать в Африке, в других развивающихся странах, где они покупают месторождения и активно их осваивают, после чего путем революций Запад планирует их забрать себе.

Но мы отвлеклись от рассуждений новой «звезды» США. Она далее пишет, что власти США допустили громадный государственный долг

(около 14 трлн. долл.) и продолжают его наращивать. США не считают долгом те 50 трлн. долл., которые они заплатили за товары и услуги в последние 50 лет.

Можно представить, как тысячи пароходов, автомобилей, поездов и самолетов ежедневно везут в США миллионы тонн товаров, получая взамен «зеленые бумажки», и что будет, если этот поток остановится в результате обесценивания доллара США. В течение двух месяцев США погрузятся в пожар революции и гражданской войны.

Далее Д. Мойо пишет, что в результате недальновидной политики США ухудшили качество своего человеческого капитала, делая из него неквалифицированных, неконкурентоспособных трутней-потребителей, «офисный планктон».

Все это привело Запад на порог гибели, обнищания, деградации. Это – диагноз. А что предлагается как лечение страшной болезни?

Максим Калашников, известный российский публицист, думает, что эти рецепты озвучила именно непонятная фигура Д. Мойо, а не какой-нибудь англосакс. Ибо страшно погубить репутацию. Пусть лучше об ужасном говорит невесть почему избранная знаменитостью замби-американка, популярный автор статей в Financial Times, The Economist и The Wall Street Journal, выдвинутая в 2009 г. в сотню самых влиятельных людей мира по версии журнала Time некими неведомыми «отцами». По каким-то признакам ставшая участником форума молодых глобальных лидеров Всемирного экономического форума.

Во-вторых, несмотря на все старания элиты США вырастить единую, монолитную нацию, «переплавив» в этнокотле все народы страны, положительного результата не получилось. Наоборот, в Америке все более обостряется расовая нетерпимость и расслоение общества на отдельные этносы-группы. Об этом явлении очень образно писал Э. Лимонов в своем рассказе «Собачник». Автор показывал то гнетущее, тяжелое впечатление, которое получается от смешения разных пород собак, брошенных своими хозяевами, на знаменитом пляже в Бразилии. В области трудовой этики смешение идет в худшую сторону для белой расы американцев, которые теряют все свои положительные трудовые и моральные устои. В некоторых штатах практически невозможно вести бизнес или элементарно совершать покупки в магазине без знания испанского, в некоторых районах крупных городов господствуют этнические криминальные группировки. Америка сидит на «пороховой бочке» расовой нетерпимости, которая взорвется при первых серьезных социальных потрясениях.

В-третьих, М. Олбрайт пишет, что русский народ является «беспородным», «мусорным» народом, который без вреда для цивилизации можно убрать с исторической сцены и с большей «эффективностью» использовать природные ресурсы России. Тут лучше всего подходит сравнение с ситуацией, когда истинный преступник кричит «держи вора», чтобы отвести от себя подозрение. История страны, начало которой дало беспощадное истребление 20 млн. индейцев-туземцев по этническому признаку, не может не сказываться на морали и поведении населения, населяющего ее сейчас.

Чудовищная, бесполезная для хода войны бомбардировка Дрездена и других городов Германии в конце Второй мировой войны не может не вызывать ужаса и омерзения. Англосаксонские союзники вначале обычными бомбами загнали детей, стариков и женщин в подвалы, а потом сбросили на город бомбы с напалмом, который сжег более 300 тыс. людей. В этой же категории – бомбежки Хиросимы и Нагасаки. В называемой американцами «империи зла» во время Великой Отечественной войны было запрещено призывать мужчин малых этносов, дабы сберечь их от вымирания. Поэтому русский народ действительно не похож на американский, и я горжусь этим.

Что произойдет в ближайшее время? И как нам к этому готовиться?

Так как финансовая система США построена на принципе классической пирамиды, то и ожидать нужно ее неизбежного крушения. Проблема в том, что все государства прямо или косвенно зависимы от данной системы, ее крах отразится на всех континентах, на всех народах.

Лучшим выходом для Вашингтона будет следующий сценарий: под предлогом борьбы с терроризмом и фальшивомонетчиками нужно объявить реформу денежно-кредитной системы США с заменой платежных средств в масштабе 1:10. Это сразу же отсечет наличные 30 трлн. долл. США в других странах от возможности их обменять, так как обмен в таких случаях происходит в стране-эмитенте (США), куда добраться сотням миллионов людей будет невозможно. Для конверсии безналичных средств тоже будут созданы большие проблемы. Это будет тяжелейшим ударом по экономике всего мира, но для американцев обмен пройдет безболезненно. В дальнейшем же США ждут серьезные потрясения, будет введена карточная система на продукты и товары первой необходимости (она уже существует – выдаются

спецталоны для бедных, но механизм будет усовершенствован), резко снизится уровень и качество жизни. США погрязнут в решении своих проблем и «рулить» на Земле они уже не смогут.

Руководители многих стран, конечно, это понимают и по-своему готовятся адекватно ответить на такие действия. Подтверждением является создание блока БРИКС, куда входит и Россия. По Москве сейчас Вашингтон наносит серьезные удары и, прежде всего, по самой чувствительной сфере – денежно-кредитной. То, что американцам удалось вдвое обвалить курс российского рубля при 300 миллиардном положительном платежном балансе, говорит о том, что В.В. Путин и российское правительство Центробанком России пока не управляют и это прописано в его Уставе (1 стр. 29). Такое положение дел крайне негативно отразилось на экономике России и Беларуси (80 % экспорта которой поставляется в РФ). Это связано с тем, что контракты прописаны в российских рублях и, получая за свои товары рублевую массу, наши предприятия получают вдвое меньшую выручку в долларах США, а долларизация взаиморасчетов пока весьма высока. Выходов два: либо увеличивать цены вдвое, либо переходить на расчет в долларах США, на что россияне идут неохотно. Чтобы найти выход, правительство Беларуси начало интенсивно диверсифицировать рынки сбыта, что надо было делать давно. «Раскладывание яиц в разные корзины» – обычная практика западных компаний и государств. Так в Германии, например, закупки энергоносителей (газа) должны вестись не менее чем у трех поставщиков. Именно из соображений экономической безопасности у Норвегии покупается газ дороже, чем у России.

Вместе с поиском других рынков сбыта своей продукции, правительству следовало бы активизировать внутренний рынок – например, через внедрение ипотеки и ускоренного строительства инфраструктуры логистической системы страны.

Подъем американской экономики после кризиса 30-х годов 20 столетия начался после внедрения программы строительства домов через ипотеку. Людвиг Ерхард также начал закладывать «немецкое чудо» в 50-х годах XX века через введение ипотеки.

Залогом нашего устойчивого развития должна стать промышленная политика на 15–20 лет, разработку которой должно организовать Министерство экономики, привлекая свой ведомственный экономический институт и, конечно же, Институт экономики НАН Беларуси. Хороший пример здесь показывают Китай и Корея. Разработкой такой политики должно заниматься как минимум две группы ученых и специалистов на условиях соревновательности, гласности и открытости. Эта программа должна содержать как можно подробнее по годам и исполнителям расписанный план производства новейшей техники, товаров и услуг на 15–20 лет с разбивкой по территориям, ведомствам, инвестициям, срокам и ответственным исполнителям.

Ежегодный объем инвестиций должен составлять 25–30 % от ВВП, а это значит при наличии 140 млрд. долл. США объемах ВВП по паритету покупательной способности – 35–30 млрд. долл. США инвестиций. Команде ученых, выигравших данный конкурс, поручается научное сопровождение этой программы. При таком подходе и наукоемкость нашего ВВП станет больше 1, потому что будет понятно, куда конкретно вкладывать эти средства.

Разработка и реализация такой программы сразу решит проблему с утечкой мозгов, с равномерным и сбалансированным развитием всей территории Беларуси, закреплением там молодежи. Это позволит нам пустить в дело те 50–60 млрд. долл. США, которые сейчас находятся в нашей экономике, на покупку новейших технологий и заводов «под ключ». Белорусы с удовольствием отдадут свои сбережения в валюте на эту программу в виде покупки акций этих предприятий, чем позволят им «сгореть» при крушении финансовой пирамиды Америки.

Чтобы успешно и устойчиво реализовывать промышленную политику и вообще нормально функционировать, нужно чтобы денежная масса соответствовала объему ВВП страны. Это устранит все неплатежи, а также позволит обеспечивать инфляцию не выше 2 % годовых и плату за кредиты – не выше рентабельности реального сектора.

Россия и ее союзница Беларусь имеют денежную массу на уровне 40 % ВВП, что крайне отрицательно влияет на функционирование экономик наших стран.

Поражение СССР в «холодной войне» означало потерю государственного суверенитета и всех его составляющих. Прежде всего, был потерян экономический суверенитет, что стало самой важной победой стран-победителей. Сейчас в мире нет классической колониальной зависимости – господствует «неоколониализм», то есть такая система отношений, когда страна функционирует как бы независимо, но ее деньги и ресурсы находятся под внешним управлением метрополии нового типа, действующей через свои

структуры – Международный валютный фонд, Всемирный банк и др. Управление финансами осуществляется через два показателя – курсы валют и объем денежной массы условно суверенной страны. Курс валюты показывает, по какой цене ты можешь продать свой труд и свои ресурсы на мировом рынке, а объем денежной массы показывает, сколько страна должна закупить долларов, чтобы на эту сумму она могла напечатать национальные платежные обязательства. А если тебе их мало, то можно долларизировать экономику и использовать эти средства как средства платежа, накопления и обращения. Такой порядок введен еще Бреттон-Вудской конференцией в 1944 г. Сталин этот договор не подписал и Советский Союз до 1990 г. имел свою денежно-кредитную систему, которая была полностью независимой и отвечавшей всем параметрам и нуждам экономики [2].

2 декабря 1990 г. Б. Н. Ельцин, будучи председателем Верховного Совета РСФСР, подписал закон «О Центральном банке РСФСР (Банке России)», в результате которого Банк России стал подконтрольным США. Сейчас В. В. Путин прилагает усилия, чтобы национализировать Банк России, чтобы он мог работать в интересах страны [3].

Руководству Беларуси тоже надо добиваться ситуации, когда Нацбанк сможет довести монетизацию экономики до 100 % от ВВП и установить курс белорусского рубля по паритету покупательной способности (1 долл. США = 5 тыс. бел. руб.). Эти меры в числе прочих позволят нашему государству адекватно ответить на вызовы перемен, которые грядут в ближайшей перспективе.

Литература

1. Дамбиса, Мойо. Как погиб Запад. 50 лет экономической недальновидности и суровый выбор впереди / Мойо Дамбиса. – М.: Центрполиграф, 2012, – 288 с.

2. Сталин, И. В. Экономические проблемы социализма в СССР / И. В. Сталин. – М.: Госполитиздат, 1952. – 96 с.

3. Стариков, Н. Национализация рубля – путь к победе России / Н. Стариков. – М.: Питер, 2015. – 389 с.

Материал поступил в редакцию 03.09.2015.

Кризис нравственного сознания и гуманитарного образования

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 упадка нравственного сознания, снижения престижа гуманитарного образования и природа этих явлений. Автор рассматривает изменение отношения к истине и ее роли в научном и образовательном процессе, а также характеризует тектонические сдвиги в сфере сознания и образования, вызванные подобной переоценкой ценностей.

The article discusses the problem of the decline of moral consciousness, lowering the prestige of liberal education and the nature of these phenomena. The author considers the changes in relation to the truth and its role in the scientific and educational process, as well as characterize the tectonic shifts in consciousness and education caused such a revaluation of values.

Ученые умы никогда не были кумирами толпы. Изредка им удавалось стать ее водителями, но история быстро исправляла данные «казусы». Тем не менее, гуманитарная образованность и любовь к истине часто была необходимым условием общественной и политической карьеры в Древнем мире. В современном социуме, особенно на постсоветском пространстве, образованность и порядочность стали, скорее, атрибутами бедности, а общественный успех связан исключительно с накоплением богатств и семейной узурпацией власти разного уровня.

Как отметил академик А. А. Зализняк, лауреат премии Солженицына 2007 года, в настоящий момент ощущается «распространение взглядов и реакций, которые означают снижение в общественном сознании ценности науки вообще и гуманитарных наук в особенности» (здесь и далее цитируется «солжениценская» речь Зализняка, произнесенная на вручении данной премии).

Если начать перечислять причины и следствия такого кризиса, то можно рассуждать до бесконечности. Поэтому так важно выделить основной «вектор деградации», по которому можно проследить проблему, начиная с античности и вплоть до наших дней. И, по нашему мнению, очевидно, что проблема заключена в субъекте познания, поэтому можно с полным основанием говорить не только о кризисе гуманитарного образования, как чего-то абстрактного, а о деградации нравственного сознания, которая делает процесс познания в гуманитарной сфере практически невозможным.

Именно нравственность имеет прямое отношение к познанию. В самой авторитетной этической системе древности, изложенной великим римским стоиком Цицероном в произведении «Об обязанностях», выделяется четыре источника обязанностей, регулятивов нравственной жизни человека, и на первом месте стоит способность видеть истину. Эта способность как основа нравственности обосновывается тем фактом, что «человеку свойственна прежде всего склонность изучать и исследовать истину» [3, с. 259]. Великие умы и до, и после Цицерона видели в этой способности главное отличие человеческой природы от природы животной и поэтому возводили ее в ранг нравственного императива, следуя которому можно раскрыть в себе человеческую сущность.

Нравственное отношение к истине, по Цицерону, предполагает, что человек стремится избегать двух ошибок: принимать непознанное за познанное и прилагать чересчур большое старание к познанию ненужных предметов. Остановимся на этих двух ошибках более подробно.

1) *Принимать непознанное за познанное.*

К первой ошибке, по Цицерону, ведет поверхностное изучение вопроса. Это значит, исследование или рассуждение носит формальный ха-

рактер и своей конечной целью ставит вовсе не постижение истины.

Первую ошибку, как правило, допускают практически все теологические системы, которые представляют ответы на вечные вопросы в виде незыблемых догматов. Они могут использовать логику и научное познание, опять же опираясь на догматы как аксиомы. Тем самым статус аксиом, выражаясь математическим языком, получают не доказанные (или недоказуемые) теоремы. У религии есть огромный нравственный потенциал, заключающийся в постановке правильных вопросов, поднимающий сознание человека выше мирских проблем, связанных с жизнедеятельностью и биологизмом. Однако в них нет реальной возможности верифицировать полученные ответы.

2) *Прилагать чересчур большое старание к познанию ненужных предметов.*

Вторая ошибка, по Цицерону, обусловлена утратой связи познания с повседневной деятельностью человека. Особенно сегодня мы наблюдаем научное познание, лишенное всяких целей и ценностных ориентаций. А вся целесообразность многих бесполезных в научном отношении докторских диссертаций заключена в присвоении доплат и премиальных соискателям ученых степеней.

Достаточно прогуляться по залу диссертаций в Национальной библиотеке и почитать их названия в каталогах, чтобы понять до какого абсурда можно дойти, утратив нравственное отношение к истине. Например, диссертация на тему «Преподавание суффикса -щик- студентам иностранцам с родным польским языком»! А ведь даже кандидатская диссертация – это, как правило, около ста страниц текста. Такой объем предполагает хотя бы некоторый уровень обобщения. Как не вспомнить «неадекватное познание» в философии Спинозы и его «sub specie aeternitatis» (лат. «с точки зрения вечности»).

Но не стоит думать, что такое отношение к истине является абсолютно новым явлением в истории. Еще Сенека в 88 письме к Луцилию насмехался над графоманами от науки, которые тратят драгоценное время жизни на познание совершенно ненужных вещей. Выражаясь словами великого философа, «стремиться знать больше, чем требуется, – это тоже род невоздержности» [3, с. 525]. Сам Сенека призывает задаваться философов великими вопросами: «*надо выучить все о делах божеских и человеческих, о прошлом и о будущем, о преходящем и о вечном, о времени, – а о нем одном ты сам знаешь, сколько есть вопросов? Первый – есть ли оно само по себе нечто? Потом – было ли что-нибудь до времени, без времени? Возникло ли оно вместе с миром? Или прежде возникновения мира, поскольку было нечто, было и время? И об одной только душе нет числа вопросам: откуда она? какова она? когда возникает? как долго существует? переходит ли с места на место, меняет ли обиталища, перебрасываемая во все новые виды одушевленных существ? или ей суждено только однократное рабство, а потом, отпущенная на волю, она бродит по вселенной? телесна она или нет? что она будет делать, когда мы перестанем быть ее орудиями? как она воспользуется свободой, когда убежит из здешней темницы? забудет ли прежнее? познает ли себя лишь расставшись с телом и удалившись ввысь?*» [3, с. 524].

Как несложно заметить, истина утрачивается, когда практика оторвана от теории, а цель не согласуется с методом. Но все же главная причина – это отсутствие у субъекта познания благоговения перед истиной, если хотите – религиозного чувства по отношению к истине. Многие великие ученые дают нам образцы достойной восхищения цельности и многогранности личности. Это и Пифагор, философ, математик, педагог, лидер крупнейшей религиозной секты античности и политический деятель, и Лейбниц, отец высшей математики и автор философского трактата «Монадология», озабоченный наукой о душе, и Исаак Ньютон, не в последнюю очередь занимавшийся историей Библии, кабалистикой и оккультизмом. Да и Альберт Эйнштейн, считающийся атеистом, уделял немалое внимание религиозным и мировоззренческим вопросам (его научное кредо вылилось в то, что называется «космической религией Эйнштейна»).

Сознание познающего субъекта в гуманитарной сфере (а квантовые физики уверяют нас, что не только в ней) напрямую влияет на предмет познания. К сожалению, часто случается (и случалось раньше), что познавательная деятельность мотивирована не самыми высокими потребностями личности. Еще древние философы с презрением относились к такому познанию, целью которого являются деньги. По мнению Цицерона, «ничто так не свойственно скудному и бедному уму, как любовь к богатствам» [3, с. 277]. Столетием позже другой великий римский ум Сенека выразит это следующими словами: «ты желаешь знать, что я думаю о свободных науках и искусствах. Ни одно из них я не уважаю, ни одно не считаю благом, если плод его – деньги. Тогда они – продажные ремесла и хороши до тех пор, пока

подготавливают ум, не удерживая его дольше» [3, с. 518–519].

Современным примером того, как исследователь должен относиться к истине, служит поступок питерского математика Григория Перельмана, не взявшего «призовой» миллион долларов. Болезненная реакция общественности на этот отказ хорошо иллюстрирует то, что подобная жертвенность и преданность науке не совсем свойственна нашему времени и шокирует обывателя. Как шокировал бы его и тот факт, что когда-то политическая карьера была связана с огромными расходами и финансовой ответственностью, которую несли высшие должностные лица римского государства, а не только с возможностью бесконтрольно и безнаказанно воровать, как это происходит в многочисленных банановых республиках просвещенного и продвинутого XXI века.

Отношение к истине как средству, а не цели приводит к тому, что она сначала отступает на второй план, а потом и исчезает вовсе. Одним из проявлений такого утилитарного подхода является современное отношение к образованию как к товару. Уже не только от обывателя, но часто и от специалиста можно услышать, что университеты «оказывают образовательные услуги», а не обучают, воспитывают и социализируют. Но, пардон, вуз – это не магазин, где главным вопросом является оплата товара. Знание не унесешь в сумке, оно порождается в процессе совместного труда педагога и обучаемого. И если учащийся не мотивирован или не способен к обучению, никакой педагог не сможет оказать ему качественной «образовательной услуги».

Продать можно только информацию, но никак не знание, являющееся продуктом творческой и познавательной деятельности. Деятельность эту, направленную на структурирование и ценностное индивидуальное осмысление информации, на формирование в процессе познания устойчивых когнитивных структур мозга, никто кроме самого индивида выполнить не в состоянии. И продукт такой деятельности всегда штучный, появляющийся в единственном экземпляре. Это и есть личность.

Утрата ценностного отношения к истине, проявилась и в подходе к отбору содержания образования. Набор учебных дисциплин становится иным, главным образом, вследствие вытеснения классического компонента образования. Учебные предметы, посвященные всестороннему изучению античности, обеспечивали столь необходимую целостность гуманитарного знания. В настоящий момент оно носит фрагментарный характер, ведя, выражаясь языком Спинозы, к неадекватному познанию вещей. Нравственная ориентация еще в XIX веке меняет свой вектор с истинности на полезность, что явилось результатом возвышения третьего сословия в Старом свете. После же установления диктатуры четвертого сословия в отдельно взятой стране полезность отходит на второй план, уступая место покорности, главным образом, воле и идеологии правящего класса. Все это сопровождалось утратой холистического мировосприятия и способности следовать истине.

Гуманитарное знание крайне чувствительно к мотивации ученого в виду своих очевидных особенностей, дающих широкое поле для ментальных манипуляций нечистоплотного исследователя. Рассмотрим эти особенности подробнее.

Во-первых, это *неясность, расплывчатость гуманитарного знания*. Как отмечал профессор В. Л. Акулов, «продуцирование «симулякров», т. е. словесных знаков, не имеющих значения; понятий, не несущих в себе никакого предметного содержания; заумь, сквозь которую не продраться и самому ее творцу, – таков стиль современной гуманитарной науки» [1, с. 3]. Ситуацию усугубляет то, что практически все научные термины имеют греко-латинское происхождение, а после ограничения (читай, почти полной отмены) преподавания классических языков они мало кому понятны в принципе.

Ясность не появится там, где нет осознания цели. Как говорится, «для того, кто идет в никуда – любой путь правильный». А цель гуманитарного знания – это духовное и интеллектуальное развитие личности. В точных науках духовное выносится за скобки. В гуманитарных науках выхолащивание духовного (советское и постсоветское) по примеру естественных наук привело к их упрощению до примитивного уровня. Педагог может тысячу раз в течение одной лекции повторить слово «хлеб» и даже устроить экскурсию на хлебозавод, но пока учащийся не отрежет ломоть хлеба и не съест его, ощущение голода не пройдет. Изучение гуманитарных дисциплин – это сложный процесс построения личности на пути усвоения высоких форм общественного сознания. Эти формы (научное, эстетическое, этическое, политическое, юридическое, религиозное сознание) должны быть выявлены и в достаточной степени развиты у учащихся. Их недостаточно назвать или перечислить. Их надо усвоить, и этот процесс не поддается формализации.

Во-вторых, характерным признаком гуманитарных дисциплин является *слабая аргументация и субъективизм*. Как сетовал Зализняк, «у нас

не математика – все аргументы не абсолютные. Так что если у исследователя имеется сильный глубинный стимул «тянуть» в определенную сторону, то специфика дела, увы, легко позволяет эту тягу реализовать – а именно, позволяет находить все новые и новые аргументы в нужную пользу, незаметно для себя самого раздувать значимость аргументов своей стороны и минимизировать значимость противоположных аргументов».

Эта вторая особенность гуманитарного знания является причиной невиданного вмешательства как в познавательный, так и в образовательный процессы со стороны политиков и идеологов. Разлагающее влияние оказывает на гуманитарную науку и западный плюрализм, неумело перенесенный в университетскую сферу, и в особенности интегрализм тоталитарных режимов, не предполагающий инакомыслия ни в каких формах и лишающий университеты академической независимости. По словам Зализняка, «в отношении гуманитарных наук губительную роль играла установка советской власти на прямую постановку этих наук на службу политической пропаганде. Результат: неверие и насмешка над официальными философами, официальными историками, официальными литературоведами. Теперь убедить общество, что в этих науках бывают выводы, не продиктованные властями предержащими или не подлаженные под их интересы, действительно очень трудно».

Кризис гуманитарного образования в меньшей мере касается лингвистики, так как вполне можно согласиться с Зализняком, что «у лингвистов имеются гораздо бóльшие возможности, чем у других гуманитариев, опираться на объективные факты — на строго измеренные и расклассифицированные характеристики текста».

Кризисные явления, как было отмечено выше, особенно затронули философию, историю и литературоведение. При этом неясность гуманитарного знания сильнее всего ощущается в философии, которая часто из «структуры непознанного» превращается в структуру несуществующего, а то и в откровенный наукообразный бред. Ориентация на политическую конъюнктуру в полной мере проявляется в исторической науке и отчасти в литературоведении. Недаром историки заслужили к себе ироничное отношение и были наречены «фантастами, которые пишут о прошлом». Мировая история как описательная наука до сих пор лишена научности и системности. В свою очередь, литературоведению не хватает адекватности познания, проявляющейся в целостности восприятия как неотъемлемого свойства любого гуманитарного знания.

С паралогическим мышлением и попытками фальсификации гуманитарного знания необходимо бороться, по-видимому, со школьной скамьи. Но на сегодняшний день школа, увы, закрепляет догматический подход к дисциплинам гуманитарного цикла. Советский философ Э. В. Ильенков 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 [2]. А ведь мы еще помним, что у Цицерона это и есть одна из главных причин ошибочного отношения к истине.

Сейчас мы находимся в своеобразном дидактическом средневековье. Образовательная система распрощалась с классической парадигмой, но еще не пришла к новой, мыследеятельностной, которая была бы сориентирована на человеческую деятельность и структуру сознания личности, а не на отдельные учебные дисциплины. Поэтому существующие подходы не обеспечивают целостность гуманитарного знания и не направлены на воспитание субъектности его носителей.

Кроме ориентации на «маммону» ученого могут подвести и чисто человеческие пороки. Как отметил в своей нобелевской лекции академик И. П. Павлов (1918 год), научный ум должен быть абсолютно беспристрастен, что в сочетании с преданностью отстаиваемой идее является редким даром, особенно среди гуманитариев. Слишком велик соблазн истолковать те или иные факты в пользу своей теории.

И все-таки прогресс науки, поступательное движение человеческой мысли остановить невозможно. «По-видимому, те, кто осознает ценность истины и разлагающую силу дилетантства и шарлатанства и пытается этой силе сопротивляться, будут и дальше оказываться в трудном положении плывущих против течения. Но надежда на то, что всегда будут находиться и те, кто все-таки будет это делать» (Зализняк). Пускай это будут единицы, которые выберут служение истине в ущерб материальному благосостоянию, вопреки мнению профанов и политической конъюнктуре. Но именно вокруг таких единиц вращается интеллектуальная история человечества.

Выводы:

1. Фундаментальным качеством научного сознания является нравственное отношение к истине. Такое отношение зависит от степени проявления высших потребностей личности и реализуется в единстве ценностно-ориентационной и познавательной деятельности.

2. Уровень сознания познающего субъекта в сфере гуманитарных наук непосредственно влияет на познаваемое, так как гуманитарное знание часто носит конвенциональный характер и трансформируется в зависимости от мотивации, целей и методов субъекта.

3. Изучение гуманитарных дисциплин требует специфических, чисто человеческих навыков, не сводимых к неким абстрактным схемам и алгоритмам. Эти навыки необходимо приобретать повседневным духовным трудом на пути становления Человеком.

Литература

1. Акулов, В. Л. Диалектика языка и мышления как метатеоретическая проблема / В. Л. Акулов. – Минск: МГЛУ, 2011. – 16 с.

2. Ильенков, Э. В. Школа должна учить мыслить / Э. В. Ильенков. – М.: МПСИ, 2009. – 112 с.

3. Мыслители Рима. Наедине с собой / Сочинения. – М.: ЗАО Изд-во ЭКСМО-Пресс; Харьков: Изд-во «Фолио», 1998. – 832 с.

Материал поступил в редакцию 05.09.2015.

Приоритетные направления развития социальной защиты семьи и детства

Юодешко Виктория Иосифовна,
аспирант кафедры экономической политики
Белорусского государственного экономического университета,
старший научный сотрудник НИИ труда Минтруда и соцзащиты
(г. Минск, Беларусь)

В статье проведен сравнительный анализ положений Национальных программ демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 гг. и 2011–2015 гг. как основных инструментов совершенствования социальной защиты семьи и детства в стране. Сравнение проведено во взаимосвязи с ретроспективным анализом основных демографических тенденций. Дана оценка современной ситуации в области рождаемости и развития семейно-брачных отношений в Республике Беларусь, выявлены актуальные проблемы в области семьи и детства. Результаты исследования легли в основу разработанных и обоснованных приоритетных направлений развития социальной защиты семьи и детства в Республике Беларусь.

The article provides a comparative analysis of the thesises of National program of demographic security of Belarus for the period 2007–2010 and 2011–2015 as a basic tool to improve social protection of families and children. Compare was conducted in correlation with the retrospective analysis of the main demographic trends. Current situation with fertility and family relations in the Republic of Belarus was evaluated; topical problems in the field of family and childhood were identified. The findings were the basis to work out and substantiate the priority directions of evolution of social protection of family and children in Belarus.

Одной из целевых групп, охваченных современной системой социальной защиты, являются семьи с детьми. Белорусская система социальной защиты семьи и детства включает в себя отлаженные механизмы социального страхования, социальной помощи, в том числе государственной адресной социальной помощи, социального обслуживания.

Основным инструментом реализации перспективных направлений развития системы социальной защиты семьи и детства в стране и введения новых мер государственной политики в этой области выступают программные документы. Так, Национальные программы демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 гг. и 2011–2015 гг. включали в себя задачи и мероприятия по социальной защите семьи, направленные главным образом на укрепление материального положения семей с детьми и на укрепление института семьи в обществе. Вторая Национальная программа на 2011–2015 гг. включила в себя также отдельные вопросы социальной защиты детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (далее – детей-сирот). До начала ее реализации данные проблемы попадали под действие президентских программ «Дети Беларуси», реализованных в период 1998–2010 гг.

Национальная программа демографической безопасности на 2007–2010 гг. и действующая программа на 2011–2015 гг. нацелены на всестороннюю и комплексную поддержку семей с детьми. Их общность заключается в следующем:

– направленность на решение проблемы невысокого уровня рождаемости, недостаточного для простого воспроизводства населения;

– приоритет семьи и семейных ценностей;

– использование двух основных блоков мероприятий – социально-экономическая поддержка семей и пропаганда семейных ценностей;

– пронаталистская направленность большинства мер;

– традиционный подход к социальной защите семей с детьми – наращивание объемов их материальной поддержки;

– источники финансирования (средства социального страхования, республиканский и местные бюджеты);

– исполнители и заказчики.

Выбор направлений и мероприятий в каждой Национальной программе был обусловлен особенностями демографических процессов, непосредственно предшествовавших разработке программ, остротой проблем в области семьи и детства, финансовыми возможностями (табл. 1).

Так, отличительными особенностями периода, предшествовавшего первой Национальной программе на 2007–2010 гг., являлись (табл. 1):

– снижение всех показателей рождаемости (как абсолютных, так и относительных);

– наличие объективных демографических и социально-экономических предпосылок повышения рождаемости (благоприятная возрастная структура женщин детородного возраста, откладывание рядом семей деторождений в неблагоприятный период 1990-х гг. и потенциальная возможность их реализации, улучшение социально-экономической ситуации в стране, относительно невысокий уровень пособий семьям с детьми и, следовательно, потенциал совершенствования системы социальных выплат в адрес семей с детьми и др.);

– высокий уровень разводимости, интерпретация значений показателей брачности, разводимости, внебрачной рождаемости как кризисных явлений в брачно-семейных отношениях.

Это обусловило смещение акцентов при выборе мероприятий в сторону стимулирования рождаемости путем активизации системы социально-экономической поддержки семей с детьми. В их состав вошли:

– повышение размеров единовременного пособия при рождении детей и ежемесячных пособий по уходу за ребенком в возрасте трех лет;

– увеличение размеров стандартных налоговых вычетов родителям в зависимости от числа детей;

– изменение условий предоставления бесплатного питания детям первых двух лет жизни;

– предоставление молодым и многодетным семьям финансовой поддержки для погашения задолженностей по кредитам на строительство (реконструкцию) или приобретение жилья, выданным на общих основаниях;

– увеличение размера финансовой поддержки в погашении задолженности по льготным кредитам в случае рождения третьего и последующих детей.

Помимо данных мероприятий было предусмотрено проведение научных и исследовательских работ, в том числе социологического опроса, а также разработка стратегического долгосрочного документа «Стратегия стимулирования рождаемости в Республике Беларусь».

В состав мероприятий по укреплению института семьи вошли:

– систематическая информационно-просветительская работа, направленная на повышение престижа семьи в обществе, просвещение населения в вопросах брачно-семейных отношений, проблем насилия в семье, в том числе среди молодежи в образовательных учреждениях;

– привлечение семей к культурно-массовым и физкультурно-оздоровительным массовым мероприятиям;

– совершенствование межведомственного сотрудничества в вопросах профилактики и выявления семейного неблагополучия, социальных девиаций (отказ от новорожденных, раннее вступление в брак, ранняя беременность, лишение родительских прав), насилия в семье, социального сопровождения семей с детьми-инвалидами и детей, находящихся в социально-опасном положении;

– проведение конкурсов СМИ на тему материнства и отцовства;

– проведение исследования причин разводимости, тенденций изменения психологии внутрисемейного поведения.

Приоритетом первой программы являлась ориентация мер государственной социальной защиты на семью с тремя и более детьми.

Особенностями тенденций периода, предшествовавшего разработке второй Национальной программы на 2011–2015 гг., являются (табл. 1):

– улучшение основных показателей рождаемости, но сохранение при этом ее невысокого уровня;

– наличие объективных демографических предпосылок повышения рождаемости (благоприятная возрастная структура женщин детородного возраста; сохранение потенциальной возможности деторождения в семьях, отложивших рождение детей в период 1990-х гг.; относительно невысокий уровень пособий семьям с детьми и, следовательно, потенциал совершенствования системы социальных выплат в адрес семей с детьми и др.);

Таблица 1 – Сравнительная характеристика Национальных программ демографической безопасности в области социальной защиты семьи и детства

Национальная программа 2007–2010 гг.	**Национальная программа 2011–2015 гг.**
Актуальные тенденции рождаемости и брачно-семейных отношений	
Снижение показателей рождаемости:	Стабилизация показателей рождаемости:
спад абсолютного числа рожденных; 1997–2005 гг. – период наименьшей численности рожденных (в пределах 88,7–93,7 тыс. рожденных ежегодно); в 2006 г. родилось 96,7 тыс. детей	увеличение абсолютного числа рожденных с 2004 г., наиболее заметное увеличение – с 2006 г.; в 2010 г. родилось 108,0 тыс. детей
снижение значений суммарного коэффициента рождаемости (далее – СКР); 1997–2005 гг. – в пределах 1,23–1,32; в 2006 г. – 1,34	рост значений СКР до 1,49 в 2010 г.
распространение малодетности: доля семей с одним несовершеннолетним ребенком составляет 58,3 %, с 2 детьми – 35,6 %, с 3 и более детьми – 6,1 % (по данным переписи населения 1999 г.)	распространение малодетности: доля семей с 1 ребенком, составляет 66,5 %, с 2 детьми – 28,3 %, с 3 и более детьми – 5,2 % (по данным переписи населения 2009 г.)
увеличение доли первенцев в общем числе родившихся с 51,2 % в 1990 г. до 57,4 % в 2006 г.	уменьшение доли первенцев в общем числе родившихся до 52,3 % в 2010 году
благоприятный прогноз возрастной структуры женщин на период действия программы – рост численности женщин в возрасте 20–34 года	неблагоприятный прогноз возрастной структуры женщин на период действия программы – снижение численности женщин 20–34 лет
Ослабление брачно-семейных отношений:	Стабилизация брачно-семейных отношений, трансформация модели современной семьи:
снижение коэффициента брачности с 9,7 ‰ в 1990 г. до 8,2 ‰ в 2006 г.	стабилизация коэффициента брачности, колебания коэффициента 8,1–9,2 ‰
стабилизация коэффициента разводимости после периода существенного роста в 1990-е годы, снижение его значения до 3,3 ‰ в 2006 г.	незначительное увеличение коэффициента разводимости в пределах 3,8–4,1 ‰
рост численности детей, рожденных вне зарегистрированного брака, с 12,1 тыс. детей в 1990 г. до 21,9 тыс. детей в 2006 г.	снижение численности детей, рожденных вне зарегистрированного брака, до 17,0 тыс. детей в 2014 г.
рост числа лиц, проживающих без регистрации брака и лиц никогда не состоявших в браке: 2,8 % женщин состоят в неформальных отношениях, 9,4 % – разведены, 16,8 – никогда не состояли в браке; 3,5 % мужчин состоят в неформальных отношениях, 6,6 % – разведены, 24,3 % – никогда не состояли в браке (по данным переписи населения 1999 г.)	увеличение числа и удельного веса лиц, состоящих в неформальных союзах, разведенных, никогда не состоявших в браке: 4,2 % женщин состоят в неформальных отношениях, 10,5 % – разведены, 18,0 – никогда не состояли в браке; 5,1 % мужчин состоят в неформальных отношениях, 7,3 % – разведены, 26,7 % – никогда не состояли в браке (по данным переписи населения 2009 г.)
Относительная социально-экономическая стабильность:	Отсутствие относительно-социально-экономической стабильности:
сохранение отставания среднедушевых располагаемых ресурсов семей с детьми от среднего значения по стране в интервале 10,8–12,5 %	увеличение отставания среднедушевых располагаемых ресурсов семей с детьми от среднего значения по стране в интервале 12,5 %–15,4 %
снижение малообеспеченности среди семей с детьми с 36,0 % в 2002 г. до 13,7 % в 2006 г.	снижение малообеспеченности среди семей с детьми до 7,2 % в 2010 г.
отсутствие финансово-экономических кризисов в 5-летний период, предшествующий программе	наличие финансово-экономических кризисов в 5-летний период, предшествующий программе (2009–2010 гг.)
наличие экономических кризисов в период реализации программы	наличие экономических кризисов в период реализации программы
Сохранение проблемы детского сиротства в условиях улучшения его показателей:	Сохранение проблемы детского сиротства в условиях улучшения его показателей:
снижение числа вновь выявляемых детей-сирот с 5 461 ребенка в 2000 г. до 4 752 в 2006 г.	снижение числа вновь выявляемых детей-сирот до 4 193 детей в 2010 г.

Окончание таблицы 1

Национальная программа 2007–2010 гг.	**Национальная программа 2011–2015 гг.**
Задачи	
Реализация целостной системы мер социально-экономического, правового, организационного характера, направленных на повышение качества жизни семей с детьми	Увеличение рождаемости и усиление социально-экономической поддержки семей в связи с рождением и воспитанием детей Создание условий для сокращения социального сиротства, развития семейных форм устройства на воспитание детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей Укрепление духовно-нравственных основ семьи, возрождение и пропаганда семейных ценностей и традиций
Подзадачи, направления политики	
Обеспечение социально-экономической поддержки семьи, материнства и детства Создание условий для рождения трех и более детей Повышение престижа семьи, уменьшение количества разводов Пропаганда здорового образа жизни в семье Формирование ответственного родительства, уменьшение числа социальных сирот Создание условий для принятия на содержание и воспитание детей-сирот (усыновление, детские деревни и т.п.)	Обеспечение приоритетного стимулирования рождения вторых и последующих детей путем увеличения размеров единовременных и ежемесячных пособий, введения дополнительных мер материальной поддержки семей Совершенствование жилищной, налоговой и кредитной политики в интересах семей с детьми Сохранение семейной среды и создание ее для детей, оставшихся без попечения родителей Совершенствование системы постинтернатной адаптации для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на этапе выхода их в самостоятельную жизнь Разработка инновационных технологий и методического обеспечения для детских интернатных учреждений, осуществляющих подготовку и комплексное сопровождение семей, принявших на воспитание детей-сирот Пропаганда, особенно в молодежной среде, семейного образа жизни и благополучной, успешной семьи с двумя и более детьми в качестве социальной нормы
Ожидаемые результаты	
Увеличение общего коэффициента рождаемости до 10–11 ‰ Увеличение СКР до 1,4–1,5 Уменьшение числа несовершеннолетних, состоящих на учете в инспекции по делам несовершеннолетних на 20 % Уменьшение на 10 % количества социальных детей-сирот Увеличение количества детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, передаваемых на различные формы семейного устройства, на 70 % от вновь выявленных	Увеличение общего коэффициента рождаемости до 11,8–12,0 ‰ Увеличение СКР до 1,55–1,65 Увеличение удельного веса детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, воспитывающихся в семьях, до 80 % в общем числе детей данной категории

Источник: разработка автора на основе [2–4].

– негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса 2009–2010 гг. на экономику страны, ограниченность финансовых ресурсов;

– сохранение актуальности проблем социального сиротства, а также постинтернатной адаптации детей-сирот;

– высокие показатели разводимости, внебрачной рождаемости, социального сиротства, интерпретированные как кризис института семьи.

Это обусловило сохранение пронаталистской направленности программы и выбор широкого круга инструментов, направленных на дальнейшее усиление материальной поддержки семей

при рождении детей. В состав данного блока мероприятий вошли:

– повышение размеров единовременного пособия при рождении детей и ежемесячных пособий по уходу за ребенком в возрасте трех лет, изменение механизма его расчета, пособия по уходу за ребенком-инвалидом;

– увеличение размеров финансовой помощи многодетным семьям, а также размера финансовой поддержки в погашении задолженности по льготным кредитам, выданным на решение жилищных проблем;

– развитие системы семейных услуг, включая предоставление неполным семьям с ребенком-инвалидом, семьям, воспитывающим двух и более детей-инвалидов, услуг дневного ухода за детьми, развитие системы социального патроната семей в трудной жизненной ситуации;

– поддержка многодетных семей: освобождение от призыва на военную службу, службу в резерве многодетных отцов; выплата материальной помощи многодетным семьям к учебному году;

– создание системы льготного кредитования супружеских пар, страдающих бесплодием, для проведения экстракорпорального оплодотворения;

– проведение научно-исследовательских работ [4].

При этом акцент в программе смещен в сторону поддержки семей, воспитывающих двух и более детей.

Следует отметить, что кризисные экономические явления накануне, а также в период реализации программы, не позволили в полной мере реализовать запланированные меры по льготному кредитованию семей для улучшения их жилищных условий и предусмотреть финансово весомые мероприятия, например, введение семейного капитала (по аналогии с Российской Федерацией). В программе предусмотрена проработка вопроса о возможности и целесообразности введения семейного капитала в Республике Беларусь и в 2015 году указом президента семейный капитал как дополнительная форма поддержки многодетных семей был введен в практику.

Отдельный блок программы был посвящен решению проблем сиротства, в том числе социального, и включил:

– информационно-методическую программу для поиска и подготовки приемных семей, а также сопровождения семейных форм устройства детей-сирот, сопровождения работы с неблагополучными семьями;

– реорганизацию детских социальных приютов, укрепление материально-технической базы учреждений образования, ведущих сопровождение детей-сирот, развитие отделений и организаций, ведущих постинтернатную адаптацию детей-сирот;

– проведение ряда научных и исследовательских работ по изучению особенностей адаптации детей в семьях усыновителей, воспитания детей в условиях детских деревень, воспитания и защиты прав детей, находящихся в социально опасном положении, по исследованию процесса личностного и профессионального самоопределения воспитанников детских домов и школ-интернатов, а также по разработке соответствующих методических материалов и программ [4].

В состав мероприятий по пропаганде семейных ценностей вошли:

– проведение информационно-просветительской теле- и кинокомпании: проведение кинопоказов для семейного просмотра, демонстрация документальных фильмов патриотической тематики, соответствующих телевизионных передач, создание и распространение документальных фильмов, социальной рекламы, направленной на пропаганду многодетности, осознанного родительства;

– проведение общественно-массовых мероприятий: республиканского конкурса «Семья года», акций, в том числе благотворительных, «Подари мне жизнь», «Под знаком добра и любви», «Наши дети», конкурсов национальных проектов социальной рекламы «Большая семья – большая радость!», фестиваля «Живите в радости», смотра-конкурса «Лучшая многодетная семья», ряда спартакиад и соревнований для семей и воспитанников домов-интернатов;

– оснащение школ, домов-интернатов, библиотек, территориальных центров социального обслуживания населения копиями банка данных эталонной правовой информации;

– внедрение программы «Родительский университет» в практику работы территориальных центров социального обслуживания населения;

– издание и вручение детям при достижении 14-летнего возраста и получении паспорта подарочного комплектного издания «Я – гражданин Республики Беларусь»;

– подготовка и издание двух национальных отчетов о демографической ситуации в стране [4].

В целом Национальная программа на 2011–2015 годы ориентирована на формирование в обществе модели благополучной, успешной семьи с двумя и более детьми, способной к духов-

но-нравственному саморазвитию и самореализации, а также на поддержку ответственного родительства.

Общий объем средств Национальной программы на 2007–2010 гг., затраченных на реализацию мероприятий в области социальной защиты семьи (подпрограмма «Стимулирование рождаемости и укрепление семьи»), составил 270,7 млрд. рублей в ценах 2006 г. (40,58 % общих средств на программу; 0,34 % ВВП 2006 г.; эквивалентно 126,2 млн. долларов США), в том числе 32,3 млрд. рублей из средств республиканского бюджета (4,83 % общих средств на программу; 0,04 % ВВП 2006 г.; эквивалентно 15,1 млн. долларов США), 238,9 млрд. рублей из средств социального страхования (средств Фонда социальной защиты населения) (35,75 % общих средств на программу, 0,3 % ВВП 2006 г.; эквивалентно 111,1 млн. долларов США). Отдельные мероприятия, предусмотренные в данной программе, финансировались за счет средств, выделенных на президентскую программу «Дети Беларуси» на 2006–2010 гг. (повышение размера пособия по уходу за ребенком в возрасте до трех лет, изменение условий предоставления бесплатного питания детям первых двух лет жизни, предоставление финансовой поддержки при рождении детей для погашения задолженности по кредитам на строительство (реконструкцию), приобретение жилья). Общая сумма средств по данным мероприятиям составила 922 млрд. рублей в ценах 2006 г. (1,16 % ВВП 2006 г.; эквивалентно 429,9 млн. долларов США). Основная их часть – также средства социального страхования.

На реализацию мероприятий в области семьи и детства Национальной программы на 2011–2015 гг. выделено 54 210,0 млн. рублей в ценах 2010 г. (7,04 % общих средств на программу; 0,033 % ВВП 2010 г.; эквивалентно 18,1 млн. долларов США). Следует отметить, что в данной программе не указаны суммы средств социального страхования, за счет которых реализован ряд мероприятий по повышению пособий в адрес семей, воспитывающих детей. Это затрудняет проведение сопоставительного анализа объема финансовых средств, направленных на выполнение программ, а также их структуры по направлениям. Объем же средств республиканского бюджета второй программы относительно ВВП (0,023 % ВВП 2010 г.) практически вдвое меньше по сравнению с первой (0,04 % ВВП 2006 г.).

Проведенный сравнительный анализ первой и второй Национальных программ указывает на преемственность задач социальной защиты семьи и детства, стабильность приоритетов государственной семейной политики, а также используемых методов и инструментов. За период реализации Национальных программ демографической безопасности на 2007–2010 годы и 2011–2015 годы был принят комплекс организационно-правовых мер, направленных на всестороннюю и комплексную поддержку семей с детьми, защиту уязвимых категорий детей, а также поддержку семейных ценностей. Целесообразным представляется их развитие с учетом современных тенденций и проблем семьи и детства, особенностей демографической ситуации и социально-экономических условий.

В последние годы заметно улучшение социально-экономического положения семей с детьми, стабилизация, а затем и рост основных показателей рождаемости. СКР достиг максимального за последние 20 лет значения 1,696 ребенка на одну женщину репродуктивного возраста [1]. С 2004 года отмечается ежегодный рост численности рожденных. В 2014 году родилось 118,5 тыс. детей. Из них более 53 % детей были рождены вторыми и следующими по порядку рождения, в 2006 году – только 42,6 % [1].

Заметна также стабилизация брачно-семейных отношений: постепенный рост коэффициента брачности до 8,9 ‰ и стабилизация коэффициента разводимости на уровне 3,7 ‰ в 2014 году. Отмечается снижение численности детей, рожденных вне брака, с 21,2 тысячи детей в 2010 г. до 17,7 тысячи детей в 2013 г., а также существенное уменьшение в этот период их удельного веса в числе новорожденных с 19,6 % до 14,9 % [1].

Значимо снижение числа вновь выявляемых детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, с 4193 детей в 2010 г. до 2640 в 2014 г. Все чаще такие дети устраиваются на воспитание в семьи.

Несмотря на ряд позитивных тенденций, продолжает оставаться недостаточным современный уровень рождаемости. В период до 2020 г. рост СКР остановится, возможно некоторое его снижение. Прогнозируется спад абсолютной численности новорожденных вследствие наблюдаемого уменьшения числа потенциальных матерей. По авторским прогнозным оценкам, численность женщин в возрасте 20–34 года снизится на 17 % к 2020 г. по сравнению с 2013 г. Это повлечет снижение числа новорожденных на 20 %.

Среди белорусских семей сохраняется стабильное желание иметь двоих детей. Доля молодежи, желающей воспитывать двоих детей, колеблется, по разным оценкам, от 50 до 66 %. При этом все

еще сохраняется сознательный выбор семьями однодетности как наиболее приемлемой модели репродуктивного поведения. По данным переписи населения 2009 г., однодетные семьи составляют 66,5 % семей с детьми в возрасте до 18 лет, семьи, воспитывающие двоих детей, – 28,3 %, троих и более детей – 5,2 %.

Основными причинами выбора семьями малодетности являются: вероятность снижения уровня и качества жизни при появлении ребенка; жилищные проблемы семей; сложность совмещения родительства и трудовой деятельности; гендерный дисбаланс в вопросах распределения и выполнения семейных и родительских обязанностей. Реализованные к настоящему времени меры социальной защиты семей с детьми позволили создать устойчивую правовую, социально-экономическую и организационно-методическую платформу по поддержке семей при рождении и воспитании детей. Предполагается ее развитие в период 2016–2020 гг. Ориентация при этом на семью с двумя детьми сблизит интересы самих семей и интересы демографической безопасности станы, формируя, таким образом, ядро системы социальной защиты семьи и детства.

Тенденции брачно-семейных отношений свидетельствуют о происходящих изменениях белорусской семьи. На момент переписи 2009 г. в стране насчитывалось 2,7 млн. семей, менее половины из них (44,6 %) имели в своем составе несовершеннолетних детей. Происходит усложнение структуры семей, разнообразие семей по составу: на фоне общего снижения числа семей происходит увеличение числа расширенных семей, неполных семей, увеличивается число одиноко проживающих граждан. Среди семей с несовершеннолетними детьми 56,6 % составляют супружеские пары с детьми, 14,9 % – супружеские пары с детьми и другими родственниками, 5,5 % – две супружеские пары и более с детьми и другими родственниками, 19,6 % – неполные семьи с детьми.

Получают распространение партнерские «неформальные союзы». В неформальных союзах состоят около 5 % мужчин и около 4 % женщин всех возрастов, среди молодежи такие формы отношений встречаются гораздо чаще. По данным переписи 2009 г., в возрастной когорте 20–24 года 15 % мужчин и 12 % женщин находятся в неофициальных союзах.

Официальный брак при этом традиционно занимает приоритетные позиции, в том числе в молодежной среде. Ценность и значимость официального брака усиливается в случаях рождения детей, о чем свидетельствует снижение внебрачной рождаемости.

О высоком уровне мотивации к официально зарегистрированным супружеским отношениям свидетельствует рост числа браков. В 2014 г. по сравнению с 2010 г. их число возросло на 9,0 %. С 2010 г. заметно увеличился общий коэффициент брачности – с 8,1 ‰ до 8,9 ‰ [1]. Подавляющее большинство мужчин и женщин вступают в браки, а уровень безбрачия в стране низкий. По данным переписи населения 2009 г., только 4,4 % женщин и 6,6 % мужчин возраста 45–49 лет никогда не состояли в браке.

Вместе с тем высокими остаются показатели разводов. Более трети распадающихся браков – это молодые браки, продолжительность которых не достигает 5 лет. В 2014 г. на 1000 браков пришлось 415 разводов [1]. Как следствие, за последние годы возросло число повторных браков, заключаемых среди разведенных мужчин и женщин. Высокие значения показателей брачности и разводимости свидетельствуют о нестабильном состоянии современных брачных отношений при сохраняющейся высокой потребности населения в семейном образе жизни как таковом. В наибольшей степени негативные последствия этого отражаются на несовершеннолетних детях. Ежегодно боле 25 тыс. детей переживают развод родителей. В рейтинге причин девиантного поведения детей и подростков лидирующие позиции занимают нарушения структуры семьи, ролевые кризисы родителей.

Проблема современного состояния институтов семьи и брака, а также положения детей заключается в нарушении или недостаточном выполнении многими семьями их функций и, в конечном итоге, в существовании в таких семьях неблагоприятных условий для рождения, воспитания, содержания и соблюдения законных интересов детей. Основными причинами данной проблемы являются: несовпадение желаемых и возможных сценариев семейного образа жизни; снижение для части населения значимости брака, семьи, ответственного родительства и межпоколенных отношений; факты нарушения прав и свобод субъектов брачных и семейных отношений и недостаточность подготовки молодежи к семейной жизни.

Анализ тенденций уровня и качестве жизни семей с детьми разного состава указывает на актуальность проблемы неравенства стартовых жизненных возможностей детей в семьях с разными уровнем и качеством жизни, в семьях разного типа, несмотря на ряд позитивных тенден-

ций в изменении материального благосостояния семей с детьми. Она выражается преимущественно в недостаточности ресурсов семей для получения детьми дополнительного образования, занятий спортом и различными видами творчества, систематического оздоровления, семейного отдыха и др.

В этой связи необходимо содействие улучшению условий жизнедеятельности семей, благоприятных для рождения и воспитания желаемого числа детей, укреплению брачных, семейных отношений и связей между поколениями. Это предполагает расширенный подход к социальной защите семей, включающий оптимизацию системы пособий семьям, воспитывающим детей; совершенствование жилищной политики в интересах семей с детьми, механизмов выравнивания стартовых жизненных возможностей детей и расширения их доступа к социально значимым общественным благам, формирующим человеческий капитал детей; расширение возможностей эффективной занятости родителей и ее совмещения с воспитанием детей, а также содействие достижению гендерного баланса в вопросах воспитания и ухода за детьми в интересах соблюдения прав и удовлетворения потребностей детей.

Содействие упрочению традиций семейного образа жизни, укреплению межпоколенных связей также будет усиливать социальную защищенность семей с детьми. Целесообразно продолжение работы в целях повышения в обществе престижа семейного благополучия, традиций семейного образа жизни, эффективного родительства, преодоления в обществе тенденций семейного инфальтинизма. Решение данной задачи предполагает поиск и совершенствование технологий и механизмов, улучшающих подготовленность населения к семейному образу жизни, повышающих его ответственность за устойчивость и качество брачных, семейных отношений и межпоколенных связей.

Особенности современной социально-экономической ситуации, тенденций в области рождаемости, репродуктивного поведения, брачно-семейных отношений предъявляют новые требования к содержанию мероприятий, направленных на решение указанных задач. Существенные достижения в повышении уровня жизни семей, снижении уровня малообеспеченности, повышении показателей рождаемости, достижении достаточно высокого уровня пособий в адрес семей позволяют сосредоточиться на выравнивании стартовых возможностей для детей, вопросах гендерного равенства.

Снижение численности населения трудоспособного возраста и рост демографической и экономической нагрузки на него предъявляют требования к ориентации мероприятий по социальной защите семей с детьми, наряду с решением основных поставленных задач, на стимулирование трудовой активности населения при совершенствовании правовых, организационных условий для этого. Целесообразным является смещение акцентов в поддержке семьи: отход от наращивания материальных трансфертов семьям в пользу обеспечения их адресности, оптимизации механизма их перераспределения.

С учетом ограниченности финансовых ресурсов повышение качества жизни семей представляется возможным через развитие сферы услуг для семьи и детей при применении механизмов государственно-частного партнерства.

Таким образом, в качестве ключевых направлений развития системы социальной защиты семей с детьми предлагаются следующие.

1. Повышение степени учета разнообразия жизненных стратегий семей с детьми в действующей системе их материальной поддержки. В данном направлении предлагается разработка и реализация механизмов дифференциации социально-экономической поддержки семей в зависимости от жизненных стратегий семей, дальнейшее развитие системы государственной адресной социальной помощи с целью снижения среди семей с детьми рисков малообеспеченности; совершенствование механизма налогообложения доходов работников, имеющих детей; расширение методов статистического анализа благосостояния семей с детьми, в том числе с использованием критериев среднеобеспеченности. Целесообразно также повышение степени учета потребностей и финансовых возможностей семей при реализации государственной жилищной политики.

2. Развитие механизмов выравнивания стартовых жизненных возможностей детей и расширения их доступа к социально значимым общественным благам, формирующим человеческий капитал детей. Для этого представляется необходимым: определение потребностей и неудовлетворенного спроса семей с детьми на услуги по формированию человеческого капитала детей; совершенствование мер поддержки социально уязвимых категорий семей с детьми и сопровождения семей, воспитывающих детей-инвалидов; улучшение информированности семей с детьми о видах, формах и условиях оплаты услуг для всестороннего и гармоничного развития детей. Целесообразны дальнейшие усилия, направленные

на профилактику социального сиротства, в том числе вторичного, на улучшение условий содержания и воспитания детей в приемных семьях, детских домах семейного типа и разработка рекомендаций по повышению уровня и качества их жизни.

3. Содействие расширению возможностей эффективной занятости родителей, воспитывающих детей, и ее совмещения с воспитанием детей. Данное направление предполагает содействие экономической активности семей с детьми, совмещение родительства и профессиональной деятельности на протяжении всего жизненного цикла семьи. Для этого необходимы одновременные усилия в двух направлениях: развитие и применение гибких форм занятости и поддержка конкурентоспособности женщин на рынке труда, а также развитие рынка доступных услуг по уходу, досмотру, воспитанию и развитию детей разного возраста.

4. Содействие достижению гендерного баланса в вопросах воспитания и ухода за детьми в интересах соблюдения прав и удовлетворения потребностей детей. Это предполагает принятие мер позиционирования и поощрения равенства прав и обязанностей обоих родителей в воспитании и содержании детей. Необходимо также принятие мер по повышению ответственности и степени участия мужчин в вопросах воспитания и ухода за детьми, в частности при их раздельном с детьми проживании, по формированию в обществе, в том числе среди мужского населения позитивного образа «отцовства» и «семейности» в целом и др.

5. Совершенствование существующих и разработка новых технологий и механизмов, улучшающих подготовленность населения к семейному образу жизни, повышающих его ответственность за устойчивость и качество брачных, семейных отношений и межпоколенных связей. Предлагается развитие информационного пространства по тематике брачных и семейных отношений; определение потребностей и неудовлетворенного спроса населения на консультационные услуги по вопросам заключения брака и создания семьи; анализ наличия, состояния и ресурсного обеспечения (материального, информационного, кадрового) государственных и негосударственных организаций, в сферу деятельности которых входит подготовка молодежи к семейному образу жизни; ведение мониторинга постинтернатного сопровождения молодежи из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на предмет их подготовки к семейному образу жизни и профилактики вторичного сиротства; освещение в СМИ и популяризация позитивного образа современной семьи, значимости устойчивых и качественных брачных, семейных отношений и межпоколенных связей; разработка и внедрение в деятельность молодежных общественных организаций методического инструментария по реализации проектов по позиционированию семейных ценностей и семейных традиций. Целесообразно также содействовать созданию условий, дружественных к семьям с детьми, в рамках практики корпоративной социальной ответственности бизнеса.

Литература

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь, 2015 г. // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/uploads/bgd_files/1438688786709224.zip. – Дата доступа: 27.08.2015.

2. Программы демографической безопасности Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by. – Дата доступа: 27.08.2015.

3. Об утверждении Национальной программы демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 годы : Указ Президента Респ. Беларусь, 26 марта 2007 г., № 135 // Эксперт [Электронный ресурс] / ОДО «Экспертцентр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

4. Об утверждении Национальной программы демографической безопасности Республики Беларусь на 2011–2015 годы : Указ Президента Респ. Беларусь, 11 авг. 2011 г., № 357 // Эксперт [Электронный ресурс] / ОДО «Экспертцентр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

Материал поступил в редакцию 01.09.2015.

Экономический ущерб от вооруженного конфликта в Чечне в российской историографии

Малишевский Николай Николаевич
докторант кафедры истории России Российского университета дружбы народов (РУДН), кандидат политических наук (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается экономический ущерб от вооруженного конфликта в Чечне в российской историографии

The article discusses economic damage from the armed conflict in the Chechen Republic in the Russian historiography

Экономический ущерб от вооруженного конфликта в Чечне является одной из самых малоизученных и малопредставленных в современной российской историографии тем, связанных с проблематикой вооруженного конфликта в регионе. Одним из следствий этого является весьма незначительное количество работ по данной теме либо публикаций, так или иначе ее затрагивающих. В настоящий момент к подобным работам можно отнести:

1) *Диссертационные исследования по экономическим наукам*, затрагивающие экономические аспекты вооруженного конфликта в Чечне. Они представлены работами Т. С. Тасуева [3], А. Д. Гучигова [4], М. И. Ахмадова [5], А. С. Байбетирова [6], З. С. Хаджимурадова [7]. Указанные работы можно разделить на: а) посвященные организационно-экономическому обеспечению социального развития в регионе в восстановительном периоде; б) посвященные формированию организационно-экономического механизма развития промышленности Чеченской Республики. Проблематика экономического ущерба, нанесенного вооруженным конфликтом этому региону Российской Федерации, присутствует в них опосредованно, представление об ущербе, которое можно сформировать на основе указанных работ, будет носить фрагментарный характер, связанный с информацией, освещающей инвестиционную политику федерального бюджета и затраты на восстановление тех или иных отраслей народного хозяйства.

2) *Экспертные заключения*. Эксперты Ставропольского госуниверситета оценили экономические последствия вооруженного конфликта в Чечне в период с 1994 по 2001 года в сумму от 5,5 до 10 млрд. долларов [9]. Данные цифры весьма условны. Это побудило в свое время уполномоченного по правам человека в Чечне Нурди Нухажиеву предложить пересчитать ущерб, причиненный республике во время военных действий, создать экспертную комиссию с участием представителей правительства Чечни «для оценки реального ущерба, причиненного военными действиями Чеченской Республике в период с 11 ноября 1994 года», и выразить мнение, что «дальнейшее развитие ситуации будет зависеть от того, насколько федеральный центр будет помогать правительству республики в решении серьезных социально-экономических проблем» [9].

3) *Оценки, приводимые в публикациях, посвященных конфликту*. Речь идет как о монографиях, так и о публикациях в СМИ. Публикации монографического характера [2; 11] касаются данной проблематики в основном вскользь. Наиболее скрупулезно последствия военных действий в Чеченской Республике в экономическом (а также демографическом и социальном) отношении рассмотрены С. В. Рязанцевем в работе «Демографический и миграционный портрет Северного Кавказа» [16]. Материалы отечественной периодики об экономическом ущербе, нанесенном вооруженным конфликтом в Чечне, рассматриваются в тематической статье В. Ф. Цветковой, посвящен-

ной тому, что автор именует «ценой» чеченского конфликта [10]. Согласно приведенным данным, только в 1995 году дополнительные расходы в связи с конфликтом в Чечне достигали 220 млн. долларов США [11]. Гораздо существеннее были расходы на восстановление разрушенного. Общий ущерб от первой кампании составил около 5,5 млрд. долларов США [12]. Согласно приводимым В. Ф. Цветковой данным, на чеченский конфликт только из своего бюджета вооруженные силы России потратили 1,7 триллиона рублей [10].

Во что обходились бюджету боевые действия в Чечне, по мнению указанного автора, несложно составить представление по следующим данным: стоимость вылета 1 штурмовика СУ-25 – 20 тыс. долларов, 1 фронтового бомбардировщика СУ-24 – 40 тыс. долларов, 1 час боевой работы вертолета МИ-24 – 10 тыс. долларов. Использование одного танка в течение суток – 5 тыс. долларов; стоимость 1 танкового выстрела – 200 долларов; стоимость 1 артиллерийского снаряда – 150 долларов; 1 тыс. патронов – 30 долларов; одна ракета «Смерч» – 2 тыс. долларов; 1 граната – 8 долларов; стоимость 1 бомбы объемного взрыва – 3 тыс. долларов. Одна локальная операция обходится МО РФ в 1 млн. долларов, из них на «работу» авиации – 200 тыс. долларов [13]. При этом расходы на вторую кампанию были значительно выше: за август – декабрь 1999 г. и за весь 2001 г. государство тратило уже по 10 млрд. руб., а в 2000 г. было израсходовано 25 млрд. руб. (29 % военного бюджета). Расходы на восстановление выросли с 8 млрд. руб. в 2000 г. до 14,5 млрд. в 2001 г. [14].

По мнению В. Ф. Цветковой, военные действия в Чеченской Республике в 1994–1996 гг. довершили развал и без того умирающей ее экономики. По подсчетам чеченской стороны, сумма нанесенного ущерба составила 1500 трлн. рублей, при этом учитывался и «моральный» ущерб, и ущерб, нанесенный флоре и фауне, экологии в целом. Восстановительная кампания в Чечне после 1994–1996 гг. обошлась российскому бюджету в 2 млрд. долларов. И это все при хронической нехватке денег для других регионов Российской Федерации. Наконец, все эти годы в Чечню бесплатно поступало электричество из Ставрополя, через республику текла нефть из Баку к Новороссийску, шли составы в Закавказье, из Москвы регулярно летал самолет. Отчеты Контрольно-ревизионного управления Минфина Российской Федерации по Чечне за последний период 1999 года показывали, что как минимум 30 % бюджетных денег, переданных на социальные нужды, использовались «не по назначению». Исчезновение соответствующих финансовых документов и имеющих к ним отношение чиновников было привычным делом [15].

4) *Доклады российских политических и общественных деятелей*, посвященные экономическим аспектам вооруженного конфликта в Чечне. Они представлены работами председателя Верховного Совета России (1991–1993) Р. И. Хасбулатова, председателя Государственной Думы 1-го созыва (1994–1996) И. П. Рыбкина, советника президента Российской Федерации (2000–2005) А. Н. Илларионова [8]. Согласно докладу А. Илларионова, экономический ущерб, нанесенный конфликтом в Чечне только с 11 декабря 1994 года по середину июля 1995 года оценивается в 6 млрд. долларов [9]. Согласно подсчетам соавторов Р. Хасбулатова и И. Рыбкина, легшим в основу специального доклада «Экономические аспекты войны в Чечне», который они, в свою очередь, базируют на более раннем докладе А. Илларионова «Экономический ущерб и финансовые потери России от вооруженного конфликта в Чечне» составили более 100 млрд. долларов (по состоянию на весну 2003 года).

Доклад Р. Хасбулатова и И. Рыбкина, помимо введения, содержит два раздела – «Военные расходы» и «Экономический ущерб, нанесенный Чеченской Республике». Авторы указывают, что учитывали и военные расходы (на боевые действия двух кампаний, стоимость техники, утраченной в этих боях), и ущерб, причиненный в результате боевых действий. Относительный материальный ущерб, по их словам, потрясающ: «уничтожено 60–70 % жилья, разрушена вся промышленность... Лишь за 3 года и 3 месяца второй кампании затрачено свыше 40 млрд. долларов. А за две кампании – свыше 100 млрд. долларов» [8].

Указанная цифра получена следующим образом. Структура военных расходов, по мнению докладчиков, весьма сложна и запутанна, поскольку «практически невозможно подсчитать в полной мере расходы на войну. Они идут по разным министерствам – Министерство обороны, МВД, МЧС, ФСБ, Министерство связи, Федеральная пограничная служба (ФПС), отдельно – Главное разведывательное управление Генштаба, отдельно – Северо-Кавказский военный округ, отдельно – по статьям управлений МВД субъектов России, которые направляют свои милицейские отряды на временное командирование в Чеченскую Республику» [8].

Если исходить из данных, на которые можно сослаться, – отмечают авторы, – получается следующая картина: «Стоимость техники – это ве-

личайшая тайна Генштаба, к которой, вероятно, не имеют доступа даже генералы Минобороны, – не секрет, что между руководством Генштаба и Минобороны существуют серьезные разногласия... Речь идет о влиянии на финансы, кадровую политику, использование финансовых средств... Трудно точно подсчитать стоимость загубленной в военных операциях техники, использованных снарядов, ракет и прочей амуниции. Но речь, безусловно, по разным сведениям, идет о громадной сумме – от 5 до 8 млрд. долларов за весь период, с августа 1999-го по март 2003 года» [8].

Под воздействием событий в Чечне, по мнению Р. Хасбулатова и И. Рыбкина, в Российской Федерации «происходит быстрое оживление военно-промышленного комплекса. Заказы идут не только по линии Минобороны, но и чуть ли не от десятка иных министерств и ведомств (за последние два года они превысили 9 млрд. долларов – танки, самолеты, вертолеты, десантная техника, разные модификации тяжелого и ручного стрелкового оружия, военная электроника и т. д.). Если свести воедино разрозненные и весьма скупые сведения по затратам РФ на вторую чеченскую войну, они выглядят следующим образом: «Контртеррористическая операция» в Дагестане со 2 августа по сентябрь 1999 года – 870 млн. долларов; развертывание войск и война в Чечне с сентября 1999 года и до конца 2000 года – 10–12 млрд. долларов; военные операции 2001 года – 11–13 млрд. долларов; военные операции 2002 года – 10–12 млрд. долларов; военно-карательные операции за 3 месяца 2003 года – около 3 млрд. долларов» [8].

Авторы отмечают, что приводимые ими данные представляют собой, скорее всего, нижний потолок реальных цифровых показателей, поскольку в обеих кампаниях численность экспедиционных сил порой превосходила 200 000 человек – одно содержание этих войск обходилось в огромные суммы, традиционно не отражающиеся в отчетах военных во всей полноте. При этом по их данным первая кампания в Чечне в основном финансировалась за счет западной помощи, в то время как вторая – за счет высоких цен на нефть и газ. При оценке экономического ущерба, нанесенного Чеченской Республике Р. Хасбулатов и И. Рыбкин ссылаются на доклад А. Илларионова, согласно которому экономический ущерб ЧР с 11 декабря 1994 года по середину июля 1995 года был оценен в 6 млрд. долларов. Однако, по их данным, за последующий год военных действий разрушительные последствия конфликта сказались во много крат больше. И соответственно эту цифру в 6 млрд. долларов можно рассматривать как своего рода «точку отсчета» (притом, что федеральные власти многократно занижали даже этот показатель).

Авторы отмечают, что «подсчитать, сколько стоили более 500 уничтоженных полностью мощных промышленных, энергетических и иных объектов, – дело непростое. Однако, по расчетам экономистов ЧР, это более 25 млрд. долларов. Полностью разрушенная производственная инфраструктура – это 5–7 млрд. долларов. Хищения и грабежи личного имущества населения солдатами и офицерами федеральных сил – более 5 млрд. долларов. Хищения нефти и нефтепродуктов ими же – не менее 4–5 млрд. долларов. Экологический ущерб республике – более 10 млрд. долларов. Полностью разрушенный жилой массив Грозного, в котором проживали 400 000 человек, – это не менее 30 млрд. долларов. Уничтожение и повреждение жилого фонда других городов и сел республики – не менее чем 5–10 млрд. долларов» [6]. Как следствие, по самым заниженным данным, полагают авторы доклада, экономический ущерб, причиненный в ходе обоих кампаний кровопролитного конфликта в Чечне, составляет не менее 100 млрд. долларов [8].

Литература

1. Выдержки из доклада И. Рыбкина и Р. Хасбулатова «Экономические аспекты войны в Чечне» // Новая газета. – 2003. – № 26. – С. 3.; Васильева, К. В Чечне пересчитают ущерб от двух войн // Новые Известия. – 2006. – 17 ноября. – С. 4.

2. Асташкин, Н. С. По волчьему следу: хроники чеченских войн / Н. С. Асташкин. – Москва: Вече, 2005. – 409 с.; Кольев, А. Чеченский капкан / А. Кольев. – М.: Препринт, 1997 – 204 с.; Ляховский, А. Зачарованные свободой. Тайны кавказских войн: информация, анализ, выводы / А. А. Ляховский. – Москва: Детектив – Пресс, 2006. – 636 с.

3. Тасуева, Т. С. Создание и размещение новых складских мощностей, ориентированных на восстановление экономики Чеченской Республики: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / Т. С. Тасуева. – Ростов-на-Дону, 2005. – 26 с.

4. Гучигов, А. Д. Организационно-экономическое обеспечение социального развития агропромышленного комплекса в регионе в восстановительном периоде: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / А. Д. Гучигов. – Москва, 2005. – 26 с.

5. Ахмадов, М. И. Формирование инвестиционной политики топливно-энергетического комплекса региона: на материалах Чеченской Республики: автореферат диссертации на соискание ученой степени

кандидата экономических наук: 08.00.05 / М. И. Ахмадов. – Кисловодск, 2005. – 23 с.

6. Байбетиров, А. С. Формирование организационно-экономического механизма развития промышленности Чеченской Республики: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / А. С. Байбетиров. – Ростов-на-Дону, 2006. – 23 с.

7. Хаджимурадова, З. С. Особенности формирования российского рынка труда (на примере Чеченской Республики): автореферат автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата: 08.00.05 / З. С. Хаджимурадова. – Грозный, 2007. – 21 с.

8. Хасбулатов, Р. И., Рыбкин, И. П. Экономические аспекты войны в Чечне / Р. И. Хасбулатов, И. П. Рыбкин [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.grani.ru/War/Chechnya/m.28126.html. – Дата доступа: 07.09.2003.

9. Васильева, К. В Чечне пересчитают ущерб от двух войн / К. Васильева // Новые Известия. – 2006. – 17 ноября. – С. 4.

10. Цветкова, В. Ф. «Цена» чеченского конфликта: (По материалам отечественной периодической печати) / В. Ф. Цветкова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена / Общественные и гуманитарные науки: Научный журнал. – № 11 (66). – Санкт-Петербург, 2008. – С. 252–261.

11. Шевцова, Л. Режим Бориса Ельцина / Л. Шевцова. – Москва, 1999. – С. 185.

12. Мукомель, В. Вооруженные межнациональные и региональные конфликты: людские потери, экономический ущерб и социальные последствия / В. Мукомель // Идентичность и конфликт в постсоветских государствах: Сб. ст. – М., 1997. – С. 311.

13. Скуратов, И. С. Война в Чечне – позор правителей России / И. С. Скуратов // Патриот. – 2002. – № 49. – С. 8–9.

14. Георгиев, В. 330 млн. долл. на борьбу с чеченскими боевиками / В. Георгиев // Независимое военное обозрение. – 2001. – № 26. – С. 2.

15. Шокин, С. Д. Чечня: между двумя войнами / С. Д. Шокин // Российский исторический журнал. – 2003. – № 1. – С. 58-59.

16. Рязанцев, С. В. Демографический и миграционный портрет Северного Кавказа / С. В. Рязанцев. – Ставрополь: Сервисшкола, 2003. – С. 26–77.

Материал поступил в редакцию 01.09.2015.

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 16.10.2015.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 40. Уч.-изд. л. 36,8.
Тираж 500 экз. Заказ 3933.

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.
Лицензия № 02330/466 от 21.04.2014.

© «Новая экономика», 2015
Цена договорная