

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

БРЕСТСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОМИТЕТ

БРЕСТСКОЕ ОБЛАСТНОЕ КОММУНАЛЬНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
«ЦЕНТР ВНЕДРЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК»
НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРК

V Брестский инвестиционный форум

III Международная научно-практическая конференция

«ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ»

Сборник научных статей

26-28 апреля 2012, г. Брест

УДК 330.34.014
ББК 65.291.551(4 Бел)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Пойта Петр Степанович – ректор УО «Брестский государственный технический университет», д.т.н., профессор.

Седегов Роберт Сергеевич – профессор кафедры экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, лауреат Государственной премии СССР и БССР, д.э.н, профессор.

Тарасевич Виктор Николаевич – зав. кафедрой политической экономики Национальной металлургической академии Украины, д.э.н., профессор (*Украина*).

Клец Андрей Анатольевич – председатель комитета экономики Брестского областного исполнительного комитета.

Омельянюк Александр Михайлович – зав. кафедрой экономической теории УО «Брестский государственный технический университет», к.э.н., доцент.

Томашева Елена Владимировна – ответственный секретарь организационного комитета конференции.

Перспективы инновационного развития Республики Беларусь: сб. науч. статей III Межд. науч. конф., Брест, 26-28 мая 2012 г. / Брестский гос. техн. ун-т; редкол.: А.М. Омельянюк (отв. ред.) [и др.] – Брест: Издательство БрГТУ, 2012. – с. 336.

ISBN 978-985-493-229-3

УДК 330.341.1(476)
ББК 65.291.551(4 Бел)

ISBN 978-985-493-229-3

© Издательство БрГТУ, 2012

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Уважаемые участники конференции!

Позвольте приветствовать профессоров и преподавателей, представителей производства и предпринимательства на третьей международной научно-практической конференции «Перспективы инновационного развития Республики Беларусь».

Уже в третий раз Брест собирает ученых и практиков из нашей страны и зарубежья: России, Украины, Польши и Латвии, для обмена мнениями и результатами исследований по широкому спектру вопросов инновационного развития. Отдельного внимания заслуживает тот факт, что этот раз конференция проходит в рамках пятого Брестского инвестиционного форума.

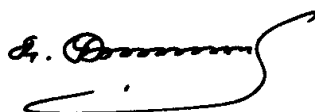
Как показало время, данный проект принес свои плоды. Ширятся и укрепляются научные и практические связи между учеными Республики Беларусь и зарубежных стран, появляются инновационные идеи, создаются совместные проекты. Создана устойчивая площадка для активного обмена мнениями между молодыми учеными и уже признанными специалистами в вопросах инновационного развития.

Приоритетной задачей нашего государства является обеспечение инновационного развития экономики страны, ее конкурентных преимуществ и источников роста, к которым в первую очередь относится интеллектуальный потенциал нации. Формирование и повышение интеллектуального потенциала республики невозможно без совершенствования национальной инновационной системы, отвечающей приоритетам устойчивого социально-экономического развития и активно развивающей конкурентоспособную экономику. Развитие инновационных идей, вытекающие из принципиально новых знаний. Использование полученных новых знаний в реальном секторе экономики невозможно без наличия эффективной системы взаимодействия между научными исследованиями и внедрением в производство инновационных разработок.

Решение этих задач определено стратегией инновационного развития Республики Беларусь, предложенной Президентом Республики Беларусь в Послании белорусскому народу и Национальному собранию Республики Беларусь. Глава государства отметил необходимость внедрения эффективной формы организации исследований на базе создаваемых научно-практических центров и развития инновационной инфраструктуры. Главной целью преобразований является создание системы институтов, необходимых для дальнейшего развития рыночной экономической системы Республики Беларусь.

Данная конференция предполагает активное вовлечение представителей различных отраслей экономики в дело совершенствования инновационного развития на уровне предприятий, регионов и всей страны. На мой взгляд, проведение мероприятий такого формата позволяет объединить усилия исследователей и практиков из различных отраслей. Активный обмен мнениями между научными центрами и производственными предприятиями (основными пользователями инноваций) создаст предпосылки к совместной реализации инновационных проектов, что должно положительно сказаться на их эффективности. работа Брестского государственного университета, Брестского областного исполнительного комитета и Брестского областного коммунального унитарного предприятия «Центр внедрения научно-технических разработок» Научно-технологический парк позволила значительно расширить проблемное поле данной конференции. Появились новые направления, связанные с региональным инновационным развитием, прикладные инновационные решения в области альтернативного энергообеспечения и энергосбережения, новые механизмы и формы государственно-частного партнерства. Уверен, что следующая научно-практическая конференция «Перспективы инновационного развития Республики Беларусь» будет и дальше плодотворно развиваться на основе синтеза научного опыта старших и творческой инициативы молодых исследователей.

Первый заместитель председателя
Брестского областного
исполнительного комитета



М.И. Юхимук

РАЗДЕЛ 1. ОБНОВЛЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ОТ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ К ПРИКЛАДНЫМ ЗАДАЧАМ

Алексеев Н.А., кандидат экономических наук, доцент, **Моисеева А.А.**, студентка
Государственный технический университет им. П.О. Сухого,
г. Гомель, Республика Беларусь
e-mail: moiseeva_1991_16_07@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Большое значение при выпуске продукции имеет их качество, предлагаемое потребителю. Повышение качества продукции важно не только для предприятия-изготовителя, но и для потребителей и национальной экономики в целом.

Вопросы повышения качества включены в основные программы развития, по которым работает наша страна:

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы;
2. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы;
3. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы;
4. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь 2011–2015 годы.

Из основных положений программы социально-экономического развития РБ на 2011–2015 гг. можно сделать заключение, что экономика будет направлена на достижение высокого уровня качества выпускаемой продукции, соответствующего действующим и перспективным требованиям стран Европейского Союза. Оно будет осуществляться за счет создания современных производств, отвечающим требованиям Евро-5, Евро-6. Также будет достигнуто повышение технического и технологического уровня промышленного производства на основе быстрого обновления основных средств, создание и развитие конкурентоспособных производств, наращивание выпуска высококачественных и востребованных производственных товаров, которое позволит увеличить выпуск промышленной продукции в 1,54-1,6 раза, достичь уровня рентабельности продаж в промышленности не менее 14-15% и улучшить качество выпускаемой продукции. Основными целями государственной политики в области качества являются:

- создание условий для разработки и производства качественных, энергоэффективных и конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг, соответствующих требованиям международных и европейских стандартов и удовлетворяющих требования потребителей;
- содействие повышению экспортного потенциала отечественных товаропроизводителей путем устранения технических барьеров в торговле с зарубежными странами и решение на этой основе задачи интеграции РБ в мировую экономику, а также приоритетного социально-экономического развития страны.

Важнейшим вопросом в настоящее время является проблема импортозамещения продукции.

Импортозамещение – это уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров. Подобные товары называют импортозамещающими.

Беларусь сегодня торгует со 186 странами. Товары экспортируются в 143 страны, импортируются из 166. В республике насчитывается 15 тыс. импортеров и столько же экспортеров. Главная тенденция внешней торговли последних пяти лет – постоянное увеличение объема импортных закупок. Высокая импортоспособность белорусской промышленности приводит к тому, что для увеличения объемов выпуска продукции требуется больше импорта – энергоносителей, сырья, комплектующих (около 70 процентов всего импорта). При этом экспорт растёт не такими быстрыми темпами, как импорт. В результате складывается отрицательное сальдо торгового баланса.

Главная проблема низкого уровня импортозамещения – это недостаточная проработка импортозамещающих проектов на стадии их планирования и подготовки с точки зрения окупаемости затрат и конкурентоспособности осваиваемой продукции.

Во-вторых, значительные расходы на инвестиционный импорт, а также высокие затраты на производство.

В-третьих, отсутствие должной координации между органами госуправления при реализации импортозамещающей продукции. Из-за этого произведенная продукция оказывается невостребованной на внутреннем рынке и предпочтение отдается импортным аналогам, а также недостаточная развитость инфраструктуры белорусского экспорта, в целом невысокая эффективность работы товаропроводящих сетей белорусских предприятий.

Такие элементы продаж, как маркетинг, реклама и логистика в Беларуси еще отстают от мировых стандартов. 2012 год также показал, какое негативное влияние на развитие страны оказывают внешнеэкономические диспропорции. Особенно если они проявляются в течение длительного периода. Это касается валютного рынка, стабильности национальной валюты, финансовой системы и в целом платежеспособности страны.

Самый выгодный вариант для экономики Беларуси – это развитие производств на местных ресурсах, главный резерв импортозамещения, роста производительности труда, увеличения глубины переработки местного сырья.

Пути решения проблемы импортозамещения:

- использовать преимущество Единого экономического пространства, разработать программу промышленной политики с учетом реалий ЕЭП;
- не браться за экономически неоправданные проекты по замещению отдельных импортных товаров, обеспечивать валютоокупаемость новых инвестиционных проектов в срок не более 10 лет;
- уменьшить импортоемкость в строительстве, с 2012 года ввести жесткое нормирование расхода материальных и энергетических ресурсов в строительном комплексе;
- осуществлять импортозамещение на потребительском рынке за счет производства качественной и конкурентоспособной отечественной продукции;
- выработать систему поощрений руководителей организаций и ведомств в зависимости от результатов экспорта и импортозамещения;
- ускорение развития отраслей на местном сырье, обеспечив его глубокую переработку.

Реализация этих мер способствует не только развитию импортозамещения, но и повышению качества продукции.

В свою очередь, путями повышения качества продукции являются:

- реализация на практике нормативных правовых и технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации (далее – ТНПА);
- проведение сертификации продукции, систем управления качеством, систем управления окружающей средой в целях подтверждения их соответствия государственным и международным требованиям;
- обеспечение внедрения на предприятиях республики ресурсосберегающих и энергоэффективных технологий;
- стимулирование создания новых видов конкурентоспособных товаров;
- развитие технического нормирования и стандартизации, в том числе в области ресурсо- и энергосбережения;
- совершенствование системы образования и подготовки кадров в области качества;
- совершенствование форм и методов управления качеством на всех уровнях управления;
- развитие системы подтверждения соответствия продукции, услуг, систем управления, персонала с учетом международных требований;
- совершенствование информационного обеспечения в области качества и конкурентоспособности;
- активизация пропаганды в области управления качеством во всех сферах деятельности;
- повышение качества и конкурентоспособности основных видов продукции, в том числе машиностроения, пищевой и сельскохозяйственной, топливно-энергетического комплекса и нефтепереработки, фармацевтической и легкой промышленности, лесной промышленности и продуктов ее переработки, в области строительства, в области жилищно-коммунального хозяйства;
- повышение качества и конкурентоспособности услуг и выполнения работ, в том числе на железнодорожном транспорте, авто- и электротранспорте, водном транспорте.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности белорусской продукции на внешних рынках в планируемый пятилетний период важно определить наиболее перспективные и конкурентоспособные направления развития и использования национального научного и научно-исследовательского потенциала, обеспечить условия для широкомасштабного привлечения прямых иностранных инвестиций и участия белорусских предприятий в глобальных производственно-сбытовых цепочках транснациональных корпораций, наладить производство высокотехнологичных товаров, сформировать государственную политику по вопросам взаимодействия с ТНК.

Список цитированных источников

1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>
2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы.
3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by>.

Вайлунова Ю.Г., магистрант
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь
Yulia_KG@tut.by

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкурентоспособность предприятий является основой конкурентоспособности национальной экономики.

Конкурентоспособность предприятия является движущей силой развития общества, главным инструментом экономии ресурсов, повышения качества товаров и уровня жизни населения. Поэтому конкурентоспособность предприятия – очень сложное и многоплановое понятие, которое необходимо изучать и уточнять.

Актуальность темы состоит в следующем: для повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности, предприятие должно учитывать не только свои интересы, но и интересы заинтересованных сторон (стейкхолдеров) – покупателей, поставщиков, конкурентов, государственных учреждений и организаций, органов муниципального управления, финансовых посредников.

Появление данной теории связывают с работой Р.Э. Фримена «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон», где и вводится понятие «заинтересованная сторона» (stakeholder).

Теория стейкхолдеров, или теория заинтересованных сторон, формирует и объясняет стратегию развития фирмы с точки зрения учета интересов так называемых стейкхолдеров (заинтересованных сторон).

Появление теории заинтересованных сторон связано с выходом работы Э. Фримена «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон», в которой автор вводит понятие «заинтересованная сторона» (stakeholder), дает его определение и предлагает рассмотреть оригинальную модель фирмы. Выдвинутая Э. Фрименом идея о представлении фирмы и ее внешнего и внутреннего окружения как набора заинтересованных в ее деятельности сторон, интересы и требования которых должны приниматься во внимание и удовлетворяться менеджерами как официальными представителями фирмы, получила широкую поддержку.

Стейкхолдеры – это лица и стороны, которые испытывают на себе влияние деятельности предприятия или могут влиять на его работу. Теория стейкхолдеров (заинтересованных сторон) включает в себе универсальный подход к ведению бизнеса.

Суть данной теории состоит в том, что управляющие на предприятии должны принимать решения с учетом интересов всех заинтересованных сторон в организации. Основа этой теории – бизнес-этика, а главный принцип – интересы всех сторон законны и требуют удовлетворения.

Разработка новых инструментов теории заинтересованных сторон для решения задач стратегического управления, несомненно, расширяет аналитические и управленческие возможности менеджмента таким же образом, как и совершенствование совместного использования существующих и новых инструментов теории и «классических» инструментов стратегического анализа и планирования. Однако при этом надо понимать, что последние создавались в рамках неоклассической парадигмы, т.е. ориентированы на максимизацию прибыли, дохода, ликвидности и т.п. Использование этих инструментов в рамках другой («стейкхолдерской») концепции требует их модификации, иногда настолько значительной, что по сути они превращаются в новые инструменты.

Двумя вариантами подхода к стратегическому управлению заинтересованными кругами являются модель непосредственного воздействия и модель согласования.

В модели непосредственного воздействия, отношения и действия менеджеров к заинтересованным сторонам (их ориентация на заинтересованные стороны) воспринимаются как имеющие непосредственное воздействие на финансовый результат фирмы, независимо от корпоративной стратегии.

В модели согласования, ориентация менеджмента на заинтересованные стороны оказывает влияние на корпоративную стратегию путем согласования взаимоотношения между стратегией и финансовым результатом.

Для идентификации значимости стейкхолдеров обычно используется модель, предложенная Митчеллом и др., с помощью которой можно получить и количественные оценки сравнительной важности заинтересованных сторон.

Концепция Митчелла ориентирована на создание практического инструментария для менеджмента, позволяющего рационализировать работу с заинтересованными сторонами.

Для установления значимости стейкхолдеров также используют другие модели.

Модель (концепция) призмы управления предназначена для оценки места и роли каждой заинтересованной стороны в стратегии фирмы. Она позволяет оценивать, насколько фирма зависит от конкретной

заинтересованной стороны в процессе реализации стратегии и насколько данная стратегия предпочтительна для этой заинтересованной стороны.

Модель выбора стратегий влияния (модель Фрумана) используется для оценки динамических аспектов в отношениях между фирмой и ее заинтересованными сторонами. Эта модель позволяет определять склонность участников ресурсного обмена изменять его параметры.

Балансовая модель ресурсных отношений. Заинтересованные стороны любой организации вступают в отношения между собой исключительно с целью ресурсного обмена. При этом ресурсы понимаются в широком смысле, а именно как все, что может иметь хоть какую-нибудь ценность для заинтересованной стороны. В результате таких отношений возникает сеть. Связи между элементами сети означают наличие ресурсного обмена.

Сетевая модель. Взаимоотношения заинтересованных сторон легко представляются в виде сети. Следовательно, для анализа их структуры применим анализ сетей. Из теории сетей известно, что положение элемента в сети описывается с помощью параметров плотности сети и центральности элемента. Плотность – характеристика всей сети. Она определяет, насколько тесно связана сеть.

Методы стратегического анализа, основанные на положениях теории заинтересованных сторон, оказываются достаточно эффективными при разработке стратегии управления стейкхолдерами. Однако применяющая их сторона всегда имеет соблазн, реализовав соответствующую стратегию, подавить остальные стороны и подменить общекорпоративные цели собственными. Отсюда, при отсутствии внешних ограничений возникает необходимость введения корпоративного управления, гарантирующего сохранение баланса сил.

Ориентация на интересы отдельных стейкхолдеров накладывает ограничения по применению теории как самостоятельного инструмента стратегического управления фирмой. Однако специфика теории может оказаться полезной при формировании стратегических целей фирмы, учитывающих как частные потребности сторон, так и их вклад в выполняемые фирмой операции.

Использование некоторых моделей теории в качестве вспомогательных инструментов стратегического управления предоставляет менеджменту дополнительные возможности. Кроме того, синтез идей теории с «более классическими» методами стратегического управления позволяет расширить аналитические и управленческие возможности менеджмента. Положения теории могут применяться и на оперативно-тактическом уровне. Оригинальный подход теории заинтересованных сторон к проблемам управления позволяет предположить, что ее дальнейшее развитие сможет прояснить ряд проблемных и на сегодняшний день нерешенных вопросов общей теории стратегического управления.

Итак, используя концепцию управления заинтересованными сторонами в процессе реализации стратегии, предприятие сможет повысить свою конкурентоспособность на рынке.

Список цитированных источников

1. Бабкин, А.В. Методология планирования инновационного развития экономических систем: коллективная монография / Под ред. А.В. Бабкина. – СПб.: 2008. – 772 с.
2. Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. – ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2004. – 392 с.
3. Минцберг, Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: 2001. – 332 с.
4. Фляйшер, К. Стратегический и конкурентный анализ / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан.: под редакцией д. э.н., проф. И.М. Степнова и к.э.н. Ю.А. Ковальчук – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
5. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. – Boston, 1984. – 468 с.

Громько Р.И., к.э.н., доцент

УО «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого»,

г. Гомель, Республика Беларусь

hramyka_25@gstu.by

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

Беларусь является малой открытой экономикой, и на развитие институтов в стране оказывают влияние как локальные интеграционные процессы, так и изменения в институтах международной конкуренции. Насколько страна свободна по отношению к правилам международного обмена, формируя свою систему правил? Какова степень влияния институтов мирового рынка на национальный рынок и насколько автономен выбор страны при внедрении той или иной системы правил? Чем определяется ее выбор? Эти вопросы закономерны.

Институциональные изменения являются имманентным свойством любой экономической системы. По нашему мнению, при исследовании динамики институтов малой открытой экономики следует учитывать влияние институтов мирового и регионального рынков. Влияние внешних по отношению к национальной экономике факторов на формирование ее институтов можно рассмотреть, используя подход Дж.М. Ходжсона к характеристике уровней институционального взаимодействия. Индивиды, организации действуют внутри определенных систем правил, и нация может быть трактована как субъект, действующий внутри международного каркаса правил и институтов [1, 10-11].

Практика показывает, что внешнеэкономические связи ведут к возрастанию числа *материально-правовых* норм международных соглашений, трансформированных в национальное законодательство. Устанавливаются в соответствии с международным частным правом так называемые прямые нормы, единообразно решающие те или иные конкретные вопросы в группе стран. Таким образом, институты мирового рынка влияют на нормативную составляющую национального рынка. Как правило, они формируются в результате спроса на единый язык международного экономического обмена и закрепляются решениями международных организаций (ВТО, МВФ, МБ, региональных экономических союзов). Утвердившиеся в международной практике правила взаимодействия являются объективными предпосылками вхождения национальных экономик в международное разделение труда. Они могут оказывать влияние на эволюцию национальных норм. Так, например, одним из условий получения кредитов от МВФ было введение Национальным банком нашей страны системы кредитного регистра, делающего систему кредитования в республике более прозрачной. В результате в институте кредитования усиливается роль международных соглашений, вводимые в том числе в рамках региональной интеграции, следует отнести к экономическим технологиям. В отличие от институтов национального хозяйства эти нормы не зависят от институтов собственности и формируются в результате эволюции правил международного обмена. Очевидно, что необходимо достижение определенной степени развития экономических технологий в стране, чтобы стать полноправным субъектом международного обмена. Данные технологии можно использовать при определенном уровне экономической свободы, их нельзя изменить, это объективные предпосылки вхождения национальных экономик в структуры международного обмена деятельностью. Неисполнение норм ведет к экономическим потерям для страны, к падению эффективности ее участия в международном обмене.

Примером таких утвердившихся норм являются международные стандарты бухучета. Интеграция и глобализация мировой экономики потребовали унификации бухучета, единообразия и унификации финансовой отчетности. Произошла конвергенция национальных учетных стандартов. Более ста стран перешли на МСФО и разработали национальные учетные стандарты, эквивалентные МСФО и не противоречащие им. Среди наших партнеров по Таможенному союзу Казахстан перешел на использование принципов международной финансовой отчетности в 2006 году, а Россия завершает этот переход в текущем году. По оценкам экспертов, лишь 20 из 100 крупнейших предприятий нашей страны в том или ином виде имеют отчетность по МСФО. Следствие – отсутствие доверия к отчетности, составленной по национальным стандартам со стороны внешних инвесторов, невозможность достоверно оценить финансовое состояние белорусского предприятия, снижение инвестиционной привлекательности страны.

Эта ситуация может быть прокомментирована в рамках теории соглашений. Для представителей этой теории трансакционные издержки – это затраты на согласование требований противоположных норм. Они возникают, если появляются элементы разных соглашений. Экономические технологии, используемые нашими фирмами, и международные нормы-технологии представляют собой элементы разных соглашений, соприкасаются административные и рыночные нормы. Характеристиками административных норм финансового учета является их закрытость, непрозрачность и нацеленность на выполнение фискальных функций. Отчетность по международным нормам публична и информативна. Она позволяет оценить более подробно структуру риск-менеджмента, проанализировать количественные и качественные параметры рисков. Так, требования по раскрытию информации, предписанные банкам IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации», позволяют сделать детальный анализ в отношении кредитного и валютного риска банков, рисков ликвидности и изменения процентной ставки.

Роль экзогенных факторов в становлении институтов усиливается и с развитием интеграционных процессов. Создание Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана предполагает принятие единого Таможенного Кодекса и Единого таможенного тарифа. В настоящее время идет процесс согласования ряда международных соглашений, в том числе в сфере технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер, а также в области косвенного налогообложения товаров и услуг. Создание единой таможенной территории затрагивает и характер экономических санкций за нарушение норм – они должны быть едиными на всей территории Союза. Страны Таможенного союза пристальное

внимание уделяют техническим регламентам. Требования последних становятся факторами конкуренции и выступают своеобразным лобби для тех или иных товаров. К техническим характеристикам товаров каких стран окажутся ближе требования регламентов, те и будут иметь более широкий доступ на рынки.

Таким образом, речь идет об изменении условий хозяйствования в целом. Следовательно, риски нестабильности для малой открытой экономики Беларуси, как на валютном, так и потребительском рынках, возрастают. На основе вышесказанного можно сделать следующие выводы.

Институты хозяйственного механизма формируются под воздействием как внутренних процессов, так и внешних, объективных по отношению к национальной экономике, которые становятся дополнительным фактором ее институциональной динамики.

Интеграционные союзы опираются на единое нормативное пространство, которое сужает границы национального институционального проектирования и порождает верховенство международных норм.

Беларуси необходимо достигнуть определенной степени технологичности экономики, чтобы воспользоваться положительными эффектами интеграционных процессов. В противном случае хозяйствующие субъекты будут нести дополнительные риски, что приведет к экономическим потерям для страны.

Список цитированных источников

1. Hodgson, Geoffrey M. What Are Institution? // Journal of Economic Issues. – 2006. – Vol. XL. – No. 1. – P. 1-2.

Драгун М.В., аспирант
Белорусский государственный университет,
г. Минск, Республика Беларусь
dragun.maria.v@gmail.com

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ИЗУЧЕНИЮ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Эволюция знаний о мотивации происходит неразрывно с развитием науки в целом. На данный момент существует много подходов, школ и теорий, накоплен значительный теоретический и практический материал, проведено большое количество исследований. Ввиду того, что проблемой мотивации занимались ученые многих дисциплин, уместно рассмотреть выбранную проблематику в разрезе четырех подходов: административный, экономический, социальный, психологический (рисунок 1).



Рисунок 1 – Подходы к изучению мотивации труда

Административный подход подразумевает регламентацию труда, совершенствование организации труда и трудовой дисциплины, формулирование системы административных наказаний и поощрений. Выделяют два вида в административном подходе к пониманию мотивации труда: административно-командный и административно-организационный. Самым древним подходом к мотивации является *административно-командный*. Считается, что первая формальная система администрирования существовала в Древнем Вавилоне – Кодекс Хаммурапи, созданный великим царем и полководцем Хаммурапи, содержал

285 законов и регулировал различные сферы жизни общества, в том числе трудовые отношения. Родоначальником *административно-организационного* подхода к мотивации труда является А. Файоль, он сформулировал основные принципы управления: разделение труда, власть, дисциплина, единство распорядительства, единство руководства, подчинение частных интересов общему, вознаграждение, централизация, иерархия, порядок, справедливость, постоянство состава персонала, инициатива, единение персонала. Интересны мысли М.Вебера, немецкого юриста и социолога, считавшего что менеджмент является социальной наукой, которой не хватает строгости и точности естествознания.

Экономический подход основан на применении систем материального стимулирования, направленных на адекватное вознаграждение труда. Начало изучения и анализа экономической природы мотивации труда произошло в XVIII веке и связано с работами французского философа К. Гельвеция и шотландского экономиста А. Смита. В своей философии Гельвеций объявил своекорыстный интерес (это стремление каждого человека к своей выгоде, ограничиваемое только таким же стремлением других людей) основанием нравственных представлений и социальных качеств. Известный шотландский экономист А. Смит развил идеи французского философа и применил их к политической экономии. Главным мотивом хозяйственной деятельности человека, по мнению исследователя, является своекорыстный интерес. Американский инженер Ф.У. Тейлор, основоположник научной школы в управлении и современных взглядов на экономический подход к мотивации, утверждал что управлять можно «научно», опираясь на экономический и технический эксперименты.

Социальный аспект заключается в коллективной причастности трудящихся, потребности в признании своего труда и заслуг; подход тесно взаимодействует с психологическим, однако можно выделить концепции, уделяющие социальному фактору наибольшее значение. Р. Оуэн стал первым, кто начал практически решать и научно анализировать проблемы мотивации и производительности в их тесной взаимосвязи, также ранее других понял значение морального стимулирования рабочих. Э. Мэйо, руководитель Хоторонского эксперимента, обсуждаемого по сей день, сформулировал практическими исследованиями хоторонский эффект – это условия, в которых новизна, интерес к эксперименту или повышенное внимание к данному вопросу приводили к искаженному, зачастую слишком благоприятному, результату. Широко известна теория «ХУ» Д. Мак-Грегора: существует два типа людей Х (работники изначально ленивы и будут по возможности избегать работы) и У (работники могут быть амбициозными, иметь внутренние стимулы, стремиться взять на себя больше ответственности и осуществлять самоконтроль и самоуправление), мотивация для каждого из них должна быть особенна. Дополнил идеи Макгрегора У.Оучи и предложил теорию Z – акцент на движении информации и инициативы снизу вверх; превращение высшего руководства (топ-менеджмента) из органа, издающего приказы, в орган, способствующий принятию решений; использование среднего управленческого звена (middle-менеджмента) как инициатора и движущей силы решения проблем; принятие решений на основе консенсуса; повышенное внимание к благополучию человека; психологический подход предполагает учет в процессе мотивации разнообразных и неповторимых индивидуальных черт личности, ее потребностей, ценностей, ожиданий. Широко известна *психоаналитическая теория* З. Фрейда, отводившая ведущую роль в психике человека сложному взаимодействию между инстинктами, мотивами и влечениями, которые конкурируют за главенство в регуляции поведения; мотивация человека полностью основана на энергии возбуждения, производимого телесными потребностями. В XX столетии появилось новое направление психологии, преобразовавшее всю систему представлений о психике – *бихевиоризм*. Основателем направления считают Д. Уотсона. Бихевиористы объясняют поведение через схему «стимул – реакция». *Содержательные теории мотивации* анализируют факторы, оказывающие влияние на мотивацию. В значительной мере фокус этих теорий сконцентрирован на анализе потребностей и их влияния на мотивацию. Известны следующие: теория иерархии потребностей (А. Маслоу), теория ERG (К. Альдерфер), теория приобретенных потребностей (Д. Макклелланд), теория двух факторов (Ф. Герцберг). Сравнивая эти теории, можно отметить, что выделенные группы потребностей достаточно определенно соответствуют друг другу и обладают общими чертами: во-первых, каждая из данных теорий наглядно излагает определенный взгляд на мотивацию, во-вторых, все теории содержательной мотивации основное внимание уделяют анализу факторов, лежащих в основе мотивации, и практически не уделяют внимания анализу процесса мотивации, что является основным недостатком всех теорий содержательной мотивации. *Процессуальные теории мотивации* оценивают поведение личности как функцию его восприятия и ожиданий, связанных с данной ситуацией, и возможных последствий выбранного ими типа поведения. Выделяют три основные процессуальные теории мотивации: теория ожиданий, (базируется на том, что наличие активной потребности не является единственным необходимым условием мотивации человека на достижение определенной цели, человек должен также надеяться на то, что вы-

бранный тип поведения действительно приведет к удовлетворению или приобретению желаемого); теория справедливости (люди субъективно определяют отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям и затем соотносят его с вознаграждением других людей, выполняющих аналогичную работу) и модель Портера-Лоулера (включает в себя элементы теории ожидания и теории справедливости, представляет собой симбиоз двух перечисленных мотивационных моделей).

Каждая из рассмотренных теорий, концепций мотивации в рамках выделенных подходов в состоянии объяснить, определить лишь некоторые стороны мотивации трудовой деятельности. Только интеграция существующих знаний, глубокий анализ и определение наиболее приемлемых механизмов может сформировать эффективную систему мотивации в современном обществе.

Список цитированных источников

1. Herzberg, F. One more time: how do you motivate employees? / F. Herzberg// Harvard Business Review [Электрон. ресурс]. – 1987. – Режим доступа: http://www.facilitif.eu/user_files/file/herzburg_article.pdf. – Дата доступа: 01.02.2012.
2. Нематериальная мотивация: постоянная или переменная? // Проект HR-Portal [Электрон. ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/nematerialnaya-motivaciya-postoyannaya-ili-peremennaya>. Дата доступа: 20.12.2011.
3. Мотивация труда // Jobgrade.Ru – всё об организации труда, мотивации труда, развитии персонала, официальные документы [Электрон. ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.jobgrade.ru>. – Дата доступа: 13.14.2011.
4. Kotler, P. Marketing-Management / P. Kotler, F. Bliemel. – Stuttgart: Schäffer & Poeschel Verlag, 1995. – 297 s.
5. Kreuzer, C. Die 100 wichtigsten Themen der Betriebswirtschaft für Praktiker / C. Kreuzer. – Wien: Linde Verlag, 2007.
6. Волков, И.М. Законы вавилонского царя Хаммураби / И. М. Волков. – Москва, 1914.
7. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб: Питер, 2003.
8. Кравченко, А.И. История менеджмента: учеб. пособ. для вузов. – М.: Академический Проект: Трикста, 2005.
9. Содержательные теории мотивации // Pro-Psichology.RU [Электрон. ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://pro-psichology.ru/socialno-psichologicheskie-fenomeny/151-soderzhatelnye-teorii-motivacii.html>. – Дата доступа: 30.03.2012.

Дубенецкий Н.А., к.э.н., доцент

УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь
preswnik@yandex.ru

К ВОПРОСУ О ПРИРОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2008–2012 гг. В ЕС

Исследование природы современного мирового экономического кризиса актуально для белорусской экономики, т.к. дестабилизирующие национальную экономическую систему факторы по своему происхождению экзогенны.

Со второй половины 2007 г. кризис на рынке ипотечного кредитования США распространился на Европу по «принципу домино», т. к. американская и европейская экономики глубоко интегрированы. Американские ТНК на 1.01.2007 г. владели европейскими активами на сумму 6,6 трлн. долл. В свою очередь европейские ТНК на ту же дату владели американскими активами на сумму 8,8 трлн. долларов [3].

Сформировавшийся дефицит денежной ликвидности в США обусловил кризис платежеспособности американских промышленных, банковских и финансовых корпораций, в том числе и европейских резидентов в США. В стремлении получить денежную ликвидность они с июля 2007 г. значительно увеличивают продажу принадлежащих им ценных бумаг, как американских, так и европейских.

Формируется понижательный тренд курсовой стоимости ценных бумаг как в США, так и в Европе. Кризис неплатежеспособности распространяется на европейские компании. При низких в Европе нормах обеспеченности собственным капиталом европейские банки и финансовые корпорации стремительно приближаются к банкротству.

С октября 2008 г. европейские корпорации вслед за американскими начинают «сбрасывать» свои активы в ценных бумагах на фондовых площадках США и Европы. Вырученные деньги используются для выплаты долговых обязательств перед финансовым сектором экономики. Финансовые посредники сокращают кредитование промышленного бизнеса, в ЕС возникает кризис денежной ликвидности.

Следует отметить, что значительное снижение ликвидности европейских корпораций вызвано той же причиной, которая обусловила снижение ликвидности американских корпораций. Это – чрезмерно высокая процентная доля ценных бумаг в активах корпораций.

Дополнительным фактором кризиса денежной ликвидности в Европе становится чистый отток денежного капитала из Европы в 2008-09 гг., номинированного в американских долларах. Этот отток спровоциро-

ван стремлением к ликвидности головных компаний американских корпораций, расположенных в США. Перевод американских долларов за границу неизбежно уменьшал резервы европейских банков. Ажиотажный спрос на евродоллары задал понижательную тенденцию курса евро в долларах США с августа 2008 г. по апрель 2009 г. [1].

В условиях сокращения банковского кредитования фирмы начинают сокращать объемы производства. Стремительно растет безработица, особенно в секторе малого и среднего бизнеса.

Правительства США, Европы, международные финансовые организации осознали пагубную для экономики взаимосвязь дефицита денежной ликвидности и падения биржевых индексов. Они взаимно генерируют друг друга и «съедают» банковские резервы, необходимые для кредитования реального сектора экономики. Угроза разрушительной дефляции по образцу 1929-33 гг. воспринимается как наиболее вероятная среди прочих угроз.

ФРС, ЕЦБ, МВФ начинают проводить единую монетарную и валютную политику:

- синхронно осуществлять валютные интервенции;
- скупать «токсичные» активы банков и крупных (для того, чтобы разориться) небанковских корпораций;
- снижать учетные ставки процента.

В первом квартале 2009 г. учетная ставка ФРС снизилась до 0,5% годовых, ставка по федеральным фондам – до 0,25% годовых, ставка ЕЦБ – до 2% годовых [1]. В конце 2009 г. учетная ставка ЕЦБ снизилась до 1%. Такие значения ставок сохраняются и в первом квартале 2012 г. [2].

Однако поступающие в банковскую систему денежные средства не достигают реального сектора экономики. Банки, финансовые и промышленные корпорации используют эмитированные центральными банками деньги для погашения текущих долговых обязательств, величина которых достигла к началу 2009 г. астрономических сумм.

Отказ от активной фискальной политики в расчете на быстрое оживление частного сектора экономики привел экономику ЕС в состояние 4-летней стагнации. Принятый 25-ю странами из 27-ми ЕС Бюджетный пакт от 2.03.2012 г. еще более ограничивает европейские правительства в проведении активной фискальной политики.

Односторонняя ориентация руководящих органов ЕС на использование только монетарной политики в целях преодоления экономического кризиса является, на взгляд автора, стратегически неверной. Более продуктивной представляется концепция «ножниц», лезвиями которых являются как монетарная, так и фискальная политика.

Список цитированных источников

1. Динамика цены евро к доллару США, золота и нефти в 2008-2009 гг. – Режим доступа: <http://www.partner34.ru/display.html?nid=10102201>. – Дата доступа – 17.02.12)
2. Динамика банковских ставок. – Режим доступа: <http://pda.bcs.ru/news/?articleID=71454>. – Дата доступа – 17.02.12
3. К характеристике отдельных видов банковских услуг. – Режим доступа: http://uamconsult.com/book_139_chapter_12_2.2.html. – Дата доступа – 16.02.12

Егорина Е.К.

УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь
egorina_k@tut.by

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ СТРАХОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА

Проблемы страхового мошенничества становятся все более обсуждаемыми среди страхового сообщества. Несмотря на то, что в Республике Беларусь основной задачей данной отрасли является расширение спроса на страховые услуги, страховщики отмечают с каждым годом рост случаев страхового мошенничества. Точных статистических данных о количестве случаев страхового мошенничества в Беларуси нет, но большинство сотрудников страховых организаций сходятся во мнении, что порядка 15-20, а по оценке некоторых, и все 30 процентов страховых выплат уходят к мошенникам [3]. Возрастающие масштабы этого явления диктуют необходимость его распознавания, оценки последствий и способов его предотвращения. Страховое мошенничество как многоаспектное общественное явление может быть исследовано с правовой, экономической и с социально-психологической сторон. В экономической теории с данным явлением связано понятие морального риска, которое изначально и появилось в сфере страхования. Под моральным риском понимаются опасности, связанные с природой человека и зависящие от черт характера, поведения,

репутации страхователя или лица, предлагающего что-либо на страхование. Он проявляется в том, что одна из сторон по контракту меняет своё отношение к предмету контракта, в результате чего увеличиваются риски для другой стороны. Сам факт страхования повышает вероятность события, от наступления которого осуществляется страхование [1, с. 341-342].

Совершая мошенничество, страхователь (выгодоприобретатель) может как действовать (сообщать ложные сведения, провоцировать или имитировать наступление страхового случая и т.п.), так и бездействовать (не сообщать страховщику о факторах повышенного риска, не препятствовать распространению огня при пожаре и т.п.). Выделяют следующие виды морального риска в страховании:

1) недобросовестное поведение – индивид сознательно увеличивает вероятность возможного ущерба в надежде, что убытки будут полностью покрыты страховой компанией;

2) пренебрежение рисками – застраховавшийся отказывается от мер предосторожности, которых придерживался до страхования;

3) сверхнормативное потребление услуг, оплачиваемых в результате страховки.

Т.о., под страховым мошенничеством понимается умышленное преступление, направленное на обман страховой компании и совершенное страхователем (выгодоприобретателем) с целью необоснованного обогащения за счет страховщика путем искажения информации об объекте страхования, совершения действий, направленных на наступление страхового случая или увеличение страхового возмещения.

Если классифицировать случаи страхового мошенничества по отрасли страхования, то можно выделить мошенничество: 1) в сфере личного страхования, 2) имущественного страхования, 3) страхования ответственности. За рубежом существуют две основные модели, используемые страховыми мошенниками. Первая модель характерна для США и Канады, где мошенничество преобладает в медицинском и личном страховании. Вторая модель наблюдается в Европе, здесь противоправные действия чаще совершаются в имущественном страховании, в том числе и в автостраховании [2]. В нашей стране наиболее привлекательными для мошенников являются страхование средств транспорта и ответственности автовладельцев, добровольное имущественное страхование, страхование от несчастных случаев, страхование выезжающих за рубеж.

Для страховщика потери от действий мошенников подразделяются на прямые и косвенные. Прямые затраты включают: суммы «незаконных» выплат; расходы на урегулирование убытков по доказанным и недоказанным мошенничествам; расходы на содержание подразделений страховой компании, занятых выявлением случаев мошенничества; оплата услуг сторонних лиц и организаций (экспертов и т.п.); плата за пользование едиными информационными ресурсами; взносы в общественные организации по борьбе с мошенниками и др.

Косвенные экономические потери страховщика от мошенничеств включают: уменьшение сбыта вследствие завышенных (с поправкой на мошенничество) тарифов; уменьшение сбыта вследствие непривлекательных, слишком жестких для клиента условий страхования; уменьшение сбыта из-за падения репутации компании, замешанной в скандале, связанном с мошенничеством; уменьшение сбыта вследствие раскрытия клиентских баз (в процессе борьбы с мошенничеством) и переманивания клиентов конкурентами и др. Выплаты мошенникам фактически финансируют добропорядочные страхователи: за счет уплаченных ими премий будут производиться выплаты недобросовестным клиентам. Поэтому в целом обычному клиенту не все равно, как хорошо поставлена у страховщика работа по предупреждению преступлений, ведь он не заинтересован страховать в компании с завышенной подверженностью мошенничеству. Эффективным мерам уменьшения морального риска можно отнести отказ от предоставления страховых услуг весьма сомнительным клиентам, а также распределение ответственности между страхователем и страховщиком. Договор страхования предусматривает, чтобы страхователь взял на себя определенную часть расходов на покрытие ущерба. Это достигается путём использования абсолютной и относительной франшизы в договоре страхования. Другой способ уменьшения морального риска состоит в том, что страхователь берёт на себя дополнительные обязательства проведения мероприятий, уменьшающих степень риска, и контроль за соблюдением этих мероприятий в течение всего срока действия договора страхования со стороны страховщика.

Оценка потерь от мошенничества на макроуровне включает в себя:

- повышение тарифов, удорожание страховых услуг по рынку в целом;
- отвлечение (нецелевое использование) средств страховых резервов, которые принадлежат всем страхователям и должны использоваться на правомерные выплаты (сокращение совокупного страхового фонда общества); перераспределение тарифных надбавок (т.е. финансирование убытков по криминально-опасным видам страхования или группам клиентов за счет других, рентабельных, полисов);

- банкротства страховщиков (мошенничества клиентов не могут быть единственной причиной банкротства страховщика, но в сочетании со злоупотреблениями со стороны персонала, неумелым менеджментом, несоблюдением законодательства и обычаям ведения страхового бизнеса и т.п. вполне способны его спровоцировать и ускорить);

- уменьшение вследствие этого налогооблагаемой базы и недополучение налоговых платежей государством;

- ослабление правосознания граждан и криминализация общества;

- уменьшение спроса на страхование из-за падения репутации страховой отрасли в целом и как следствие – оставление в экономике большого количества незастрахованных объектов и некомпенсируемых убытков и др.

Из вышесказанного следует вывод, что страховые мошенничества – проблема государственная, а не узкоотраслевая, как это можно представить на первый взгляд.

Распространение страхового мошенничества в Беларуси пока что не приобрело масштабов, угрожающих развитию национального страхового рынка. Однако по мере расширения страховых операций растут и размеры потерь от мошеннических действий. При этом, хотя непосредственной жертвой такого рода преступлений является страховая компания, в конечном счете больше всего страдают добропорядочные клиенты страховщиков, поскольку именно из средств уплаченных ими взносов осуществляются выплаты мошенникам. Борьба со страховым мошенничеством – это общая задача, которая не должна оставаться только проблемой страховых компаний и замыкаться на отдельных шагах и инициативах страховщиков. Так, во всем мире страховщики используют информационные программы для борьбы со страховым мошенничеством, основанные на научных исследованиях и практическом опыте страховых компаний и полиции. В Республике Беларусь разработка подобной программы, а также создание единой базы данных страховых компаний поможет более эффективно противостоять страховым мошенникам.

Список цитированных источников

1. Микроэкономика: учеб. пособие / Под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева. – Минск: БГЭУ, 2007. – 415 с.
2. Страхование мошенничества за рубежом. [Электрон. ресурс.] – Режим доступа: <http://www.infobank.by/808/Default.aspx>
3. Хадневич, Ю. Страхование мошенничества набирает обороты // Обозреватель) от 19.01.2011. – № 02 (437).

Егорова В.К., к.э.н., доцент

УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь

ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА БЕЛАРУСИ

В современном мире реализуется неолиберальная модель глобализации экономики, которой присущ целый ряд негативных моментов, связанных с острыми коллизиями и конфликтами между участниками мирохозяйственных и иных международных отношений. Прежде всего наблюдается быстрое перенесение экономических сбоев и финансовых кризисов из одних регионов мира в другие, придание им глобального характера. Это особенно отчетливо проявилось в ходе нынешнего финансового кризиса в процессе миграции краткосрочных спекулятивных капиталов на финансовых рынках. Электронизация обмена ценными бумагами через Интернет только усилила прокризисный эффект.

Рецессия мировой экономики для Беларуси означает еще большее удорожание внешних заимствований, ужесточение требований иностранных инвесторов к потенциальным продавцам активов, интенсификацию конкуренции за новые технологии, снижение спроса на сырье и инвестиционные товары.

Процессы глобализации уменьшают экономический суверенитет как атрибут власти национальных государств и потенциал экономического регулирования соответствующих национальных правительств, испытывающих давление как «своих», так и иностранных ТНК и их лобби. В настоящее время ТНК контролируют 1/4 часть мирового ВВП, на торговлю между родительскими компаниями и их зарубежными филиалами приходится 1/3 мировой торговли. В результате ТНК являются важной составной частью механизма мирового хозяйства, которая во многих случаях имеет собственные интересы, могущие совпадать или не совпадать с интересами других составных частей этого механизма – национальных экономик, интеграционных объединений, международных организаций. Нынешние ТНК пятого поколения функционируют как автономные субъекты, определяющие стратегию и тактику своего мирохозяйственного поведения независимо от правящих в своей стране политических элит, которые либо сами зависят от них, либо чутко прислуши-

ваются к ним. Этот процесс наиболее отчетливо прослеживается в отношении государств, менее слабых в экономическом и военно-политическом отношениях.

В условиях глобализации государство не может столь эффективно, как прежде, использовать традиционный инструментарий макроэкономического регулирования – импортные барьеры и экспортные субсидии, курс национальной валюты, ставку рефинансирования Национального банка. ТНК и ТНБ при необходимости противопоставляют подобным мерам свой мощный экономический потенциал, что либо сводит на нет ожидаемый государством эффект от предпринимаемых мер, либо оборачивается во вред данной стране. Глобализация, существенно ослабив традиционные национальные механизмы государственного регулирования экономики, в то же время не привела к созданию эффективных международных или наднациональных систем регулирования.

Глобализация привела к резкому ускорению распространения трансграничной преступности, интенсифицировав развитие нелегальных рынков оружия и наркотиков. Это требует от национальных государств отвлечения значительных средств на поддержание законности и порядка.

Эти и другие внешние вызовы как никогда актуализируют проблему национальной безопасности, включающей политический, экономический, научно-технологический, социальный, демографический, информационный, военный и экологический аспекты. В Беларуси в конце 2010 года утверждена новая редакция Концепции национальной безопасности, в которой использован и адаптирован к реалиям Республики опыт 15 стран мира. В научно-технологической сфере основными внешними источниками угроз национальной безопасности названы ограничение доступа белорусских исследователей и субъектов хозяйствования к новейшим технологиям и целенаправленная политика иностранных государств и компаний, стимулирующая эмиграцию высококвалифицированных ученых и специалистов из Беларуси. В роли внешних источников угроз экономической безопасности потенциально могут выступать: ухудшение условий внешней торговли, привлечения кредитных и инвестиционных ресурсов; принятие зарубежными государствами протекционистских мер; развитие транзитных коридоров, систем транспортировки энергоресурсов, альтернативных имеющимся в нашей стране; дискриминация РБ в рамках международных торговых отношений. Беларусь выработало проект «Национальной платформы бизнеса Беларуси» на 2012 год, в котором справедливо замечено, что в текущем году мировая экономика находится «в зоне полной неопределенности, недоверия участников рынка к правительствам и финансовой системе» [1]. В 2012 году белорусские власти и бизнес сталкиваются с целым рядом серьезных внутренних дисбалансов, дефицитов и проблем, как то:

- 1) стремительное падение покупательской способности населения, уменьшение возможностей национального бизнеса на внутреннем рынке;
- 2) угроза выезда на заработки за границу значительной части материально мотивированных специалистов, обострение проблемы дефицита кадров для белорусской экономики;
- 3) угроза демотивации к труду в связи с резким понижением реального уровня заработной платы сотрудников органов государственного управления и власти, внутренних дел, бюджетных организаций и связанная с этим угроза увеличения масштабов коррупции и преступности;
- 4) угроза убыточности коммерческих организаций и предпринимателей в связи с резким повышением тарифов на энергоресурсы, штрафов, ставок арендной платы при отставании роста доходов предприятий и уровня заработной платы сотрудников на этих предприятиях;
- 5) резкое повышение риска неплатежей со стороны бюджетных организаций и государственных предприятий;
- 6) ускорение процессов монополизации, усиление недобросовестной конкуренции, снижение конкурентоспособности белорусских предприятий, в том числе в связи с вхождением в Единое экономическое пространство;
- 7) завышенная стоимость кредитных ресурсов, парализующая развитие предпринимательства;
- 8) неопределенность макроэкономической политики, угроза дальнейшей девальвации белорусского рубля и высокой инфляции;
- 9) расширение практики неисполнения законодательства органами госуправления и государственными предприятиями.

Главная роль в решении задач по нейтрализации внутренних источников угроз и защиты от внешних угроз отводится структурной перестройке экономики, эффективное проведение которой невозможно без полноценного гражданского диалога между бизнесом, государством и обществом. Современная роль государства в экономическом развитии заключается не в том, чтобы зажимать, контролировать национальные предприятия, а в том, чтобы содействовать формированию их внутренней бизнес-среды, создавать усло-

вия для инновационного развития. Наиболее адекватным инструментом для этого является государственно-частное партнерство (ГЧП) – сотрудничество государственного и частного секторов с целью реализации проектов в области инфраструктуры, внедрения инноваций и оказания общественных услуг. Суть ГЧП заключается в перераспределении ответственности и рисков за развитие секторов, которые обычно относятся к сфере ответственности государства: НИОКР, строительство дорог, аэропортов, морских портов, мостов и других объектов инфраструктуры национальной экономики. Страны, в которых механизм ГЧП уже отлажен и оформлен на законодательном уровне, демонстрируют впечатляющие результаты. В Финляндии, например, в рамках ГЧП на НИОКР аккумулируется ежегодно 6 млрд. евро (почти 1% совокупных мировых затрат на НИОКР). Причем 70% этой суммы дает частный бизнес, а 30% поступает из бюджета [2].

Для Беларуси вопросы участия частного бизнеса в финансировании науки и производства чрезвычайно актуальны. В докризисном 2009 году доля инновационной продукции составляла 10,9%, количество инновационных предприятий – 12,1%. Затраты на научные разработки и исследования в странах с развитой экономикой составляют 2,5-3% ВВП, а в Беларуси – 0,66% в 2006 году, 0,97 – в 2007, 0,75 – в 2008 и 0,31% в 2009 году [3, с.4]. Как известно, решение III Всебелорусского народного собрания о доведении этого показателя в 2010 году до 2,5-3% не выполнено.

В настоящее время основным источником финансирования инноваций в Республике служат бюджетные средства, которые крайне ограничены по причине их распыления на огромное количество разного рода программ, а также инновационные фонды, формируемые за счет предприятий. Мировой опыт показывает, что разработка и внедрение инноваций не могут осуществляться только за счет средств государства. В странах ЕС, США, Японии и других частный бизнес берет на себя до 60% расходов на финансирование инноваций. В этих странах традиционные подходы к участию государства в создании и распространении новых технологий были пересмотрены еще в 1970-80-х годах перед лицом экономического спада. Были созданы разнообразные партнерства с участием правительств штатов и местных властей, частных компаний и академических организаций для реализации совместных программ. При создании таких альянсов учитывалось сложившееся разделение ответственности между участниками:

- частный сектор обеспечивает вывод результатов научных и технологических исследований на рынок;
- университеты и лаборатории создают новые знания и базовые технологии;
- правительство обеспечивает широкую поддержку реализации национальных целей;
- местные власти инвестируют в образование и развитие регионов.

В мировой практике не существует единого подхода к совместному участию государства и частного бизнеса в инновационной деятельности. Это может быть передача на определенных условиях разработок технопаркам, инновационным центрам, малым предприятиям, которые за собственные средства доводят их до коммерческого использования; испытание малыми и средними предприятиями продукции крупных компаний; аутсорсинг и др. В мировой практике частный бизнес реализует не менее 50% технологических инноваций широкого внедрения эффективных форм взаимодействия государства и частного бизнеса в Беларуси необходимо организовать цикл зарубежных стажировок в странах, имеющих опыт реализации ГЧП, а также создать с учетом зарубежного опыта необходимую нормативно-правовую базу для реализации ГЧП, которая бы включала весь инновационный цикл – от проведения исследований до производства наукоемкой высокотехнологичной продукции.

Список цитированных источников

1. Национальная платформа бизнеса Беларуси – 2012. Проект // Союз предпринимателей. – 2012. – №1 (41).
2. Проблемы управления. Механизм инновационного развития. – [Электронный ресурс]. – Минск, 2010. – Режим доступа: <http://www.pu.by.iss/n26/1.26.pdf>. – Дата доступа: 23.02.2012.
3. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь (статистический сборник). – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2010. – 240 с.

Зенюк Л.А., старший преподаватель
УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИЙ И РИСКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Инновации требуют финансовых вложений в любом из секторов экономики. Государственная политика имеет огромное влияние на показатели инновационной деятельности. Материальные ресурсы имеют свойство исчерпываться. Интеллектуальные ресурсы страны являются неисчерпаемым источником, который позволяет оставаться на мировом уровне развития. Способность новых знаний экономить необходимые

затраты труда и ресурсов придает им особую потребительную стоимость – возможность снижать стоимость произведенной продукции или услуг. Устойчивым экономическим развитием является такое развитие, при котором обеспечивается воспроизводство всех факторов производства и экономической системы в целом, которое может быть достигнуто только путем инициации и распространения инноваций. Инновация в этом смысле выступает как материализованная информация, т.е. превращенная в осязаемую вещь. В ходе развития процесс появления нового идет непрерывно. Под инновацией (англ. *innovation*) чаще всего понимают «инвестицию в новацию» [1]. Новация (лат. *novation* – изменение, обновление) представляет собой новшество, которого не было раньше. Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методов планирования и анализа. Инновация – это экономическая категория. Сущность категории проявляется в ее функциях. Функции инновации отражают ее назначение в экономической системе государства и ее роль в хозяйственном процессе. Инновационная политика государства представляет собой совокупность форм, методов и направлений его воздействия на производство с целью выпуска новых видов продукции и технологии, а также на расширение рынков сбыта отечественных товаров.

Инновационная деятельность в большей степени, чем другие виды деятельности, сопряжена с риском, так как полная гарантия благополучного результата практически отсутствует. Риск в инновационной деятельности можно определить как вероятность потерь, возникающих при вложении организацией средств в производство новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологий, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые не принесут ожидаемого эффекта [1].

Риск инновационной деятельности тем выше, чем более локализован инновационный проект. При множественности проектов риск минимизируется, а вероятность успеха возрастает. При этом прибыль от реализации успешных инновационных проектов становится больше, что, в свою очередь, приводит к покрытию затрат по другим неудачным разработкам. Управление рисками исходит из предположения, что при реализации инновационных проектов потери все же возникают. Хотя они и являются неизбежными, но их величину все-таки можно ограничить.

Применение методов управления рисками приводит к тому, что размер потерь становится сопоставимым с тем выигрышем, который принесет инновация. Поэтому одной из основных проблем при управлении рисками является сопоставление и оценка полезности и меры риска при реализации инноваций. Для оказания финансовой поддержки предприятиям на этапе выполнения инновационных проектов по приоритетным научно-техническим направлениям Постановлением Совета Министров РБ от 12.11.98 г. № 1739 был создан Белорусский Инновационный Фонд (Белинфонд).

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы придается важное значение инновационной деятельности субъектов хозяйствования.

Постановлением Совета Министров № 1174 утверждена стратегия развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 года. В стратегии определены цель, задачи, условия и приоритетные направления развития информационного общества в Республике Беларусь, механизм и основные результаты реализации стратегии на период с 2010 по 2015 годы. Основными задачами по реализации стратегии являются: формирование государственной информационной политики, содействующей развитию информационного общества на инновационной основе; развитие информационной инфраструктуры, обеспечивающей опережающее удовлетворение растущих информационных потребностей граждан, бизнеса и государства; развитие национальной информационной индустрии с привлечением инвестиций в производство в стране информационных технологий, информационных ресурсов и электронных услуг; совершенствование системы образования, обеспечивающей формирование качественного человеческого капитала; развитие системы информационной безопасности в целях защиты национальных интересов Республики Беларусь в мировом информационном пространстве, правового и безопасного использования информационных технологий во всех сферах жизнедеятельности общества. В стратегии развития информационного общества в стратегии определены: национальная информационно-коммуникационная инфраструктура; электронное правительство, здравоохранение, обучение, занятость и социальная защита населения, экономика, система массовых коммуникаций и электронный контент.

Список цитированных источников

1. Вертакова, Ю.В. Управление инновациями: теория и практика: уч. пособ. / Ю.В. Вертакова, Е.С. Симоненко. – М.: Эксмо, 2008.

Карпейчик С.В., ведущий специалист
Белорусский республиканский фонд фундаментальных исследований,
г. Минск, Республика Беларусь

ТРАНСФЕР РЕЗУЛЬТАТОВ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РЕШЕНИЕ ПРИКЛАДНЫХ ЗАДАЧ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

По последним данным, на конец 2010 года в Минске было сосредоточено 21,9 тысяч работников, выполняющих научные исследования (72,1% от их общей численности в республике), в том числе 633 (84,6%) докторов наук и 2612 (81,8%) кандидатов наук. Для сравнения укажем, что в Гродненской, Могилевской и Брестской областях имелось соответственно 488, 527 и 547 научных работников [1]. Очевидно, что без успешного решения социально-экономических проблем регионов невозможно решение этих задач в целом по республике. Поэтому Белорусский республиканский фонд фундаментальных исследований (БРФФИ) уделяет большое внимание привлечению ученых из регионов к проведению фундаментальных исследований как по общереспубликанским приоритетным направлениям, так и по конкретным научным направлениям регионов. В этой деятельности значительное место занимают совместные конкурсы с областными и городскими исполнительными комитетами и Министерством образования Республики Беларусь при паритетном финансировании. При этом одновременно решается задача ускоренной подготовки необходимых для регионов научных и научно-педагогических кадров, а также закладываются основы создания в регионах новых научных школ. Главным требованием для региональных конкурсов, проводимых Фондом совместно с облисполкомами, является их тематическая увязка с региональными научно-техническими программами, т.е. научное обеспечение этих программ. В результате заметно увеличивается влияние Фонда на инновационную деятельность в регионах. Анализ показывает, что такие подходы уже дали определенный положительный результат. Если в 1998 году финансировалось лишь 9,8% проектов из региональных организаций от общего количества финансируемых Фондом проектов, то в 2011 г. – уже 20,4% (рис. 1), а по конкурсам для молодых ученых – 29,9% [2].

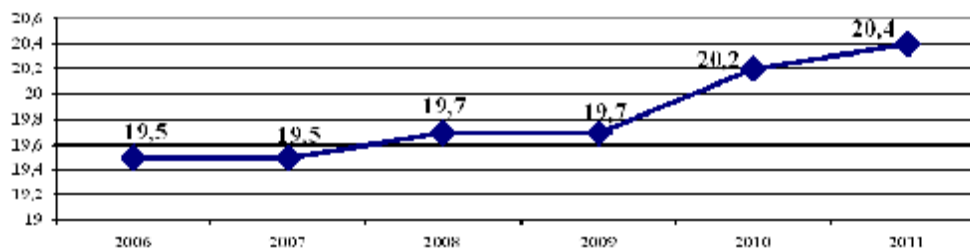


Рисунок 1 – Доля (в %) проектов, выполняемых учеными в регионах Республики Беларусь, в общей доле проектов, финансируемых БРФФИ

БРФФИ развернул многовекторную деятельность по проведению региональных конкурсов и организовал несколько эффективных моделей организации работ в регионах. Были организованы и проведены следующие конкурсы:

- в Гомельской области – конкурсы «Полесье-2005», «Полесье-2007»;
- в Брестской области – конкурсы «БРФФИ-Брест-2006, 2008, 2010»;
- в Могилевской области – конкурсы «БРФФИ-Могилев-2006, 2007, 2008»;
- в Витебской области – конкурсы «Полоцк-2009», «БРФФИ-Витебск-2011»;
- трехсторонние (БРФФИ-РФФИ-ГФФИУ) межрегиональные конкурсы в приграничных областях РБ, РФ и Украины по чернобыльской тематике;
- совместные двухсторонние межрегиональные конкурсы в приграничных Витебской, Могилевской, Псковской и Смоленской областях «БРФФИ-РГНФпр-2010, 2011»;
- конкурс по изучению древнего Полоцка «БРФФИ-РГНФ-Полоцк-2011».

В проводимых Фондом как региональных, так и других конкурсах исследовательских проектов активное участие принимают исследователи из Бреста и Брестской области. Всего из этой области были поданы 234 заявки и принято к финансированию 75 проектов, из них только по региональным конкурсам соответственно 53 и 14. По ряду завершенных проектов получены значимые научные и практические результаты. За последнее десятилетие в выполнении исследований по грантам БРФФИ участвовали ученые всех вузов и ряда научных учреждений Брестского региона. Среди них достойное место занимают ученые Полесского аграрно-экологического института НАН Беларуси (58 заявок, 24 гранта), Брестского госуниверситета им. А.С. Пушкина (70 заявок, 22 гранта), Брестского технического госуниверситета (62 заявки, 18 грантов). Все

это результаты большой и упорной работы, которая ведется в названных организациях по развитию научных исследований.

БРФФИ и Брестский областной исполнительный комитет в соответствии с заключенным между ними соглашением провели три совместных тематических конкурса на получение финансовой поддержки проектов фундаментальных и прикладных научных исследований по проблемам Брестской области. Основной целью этих конкурсов была консолидация усилий республиканских и региональных органов для финансирования научных исследований по проблемам Брестской области.

В 2010 г. был объявлен совместный тематический конкурс проектов научных исследований «БРФФИ – Брест-2010». Он проводился по следующим приоритетным для региона научным проблемам:

- обеспечение устойчивого развития отрасли кормопроизводства в изменяющихся климатических условиях;
- инновационные биотехнологии в охране окружающей среды и в производстве биологически активных веществ.

Все поступившие на конкурс проекты прошли поэтапную независимую экспертизу. На первом этапе проекты рассматривались региональным экспертным советом, который выносил решение о соответствии проектов условиям конкурса и о передаче проектов на дальнейшую экспертизу. На втором этапе рекомендации о поддержке проектов и объеме их финансирования вносились совместно экспертными советами БРФФИ, секциями Научного совета БРФФИ и региональным экспертным советом конкурса на основе заключений независимых экспертов. По результатам двухсторонней экспертизы финансирование полученных проектов в 2011 году завершилось финансирование этих проектов. Проведенный анализ показал, что результаты исследований уже на стадии завершения выполнения этих проектов получили практическую реализацию. Так, например, результаты исследований по проекту Б10Б-006 (руководитель-кандидат сельскохозяйственных наук Сорока А.В., Полесский аграрно-экологический институт НАН Беларуси) нашли дальнейшее применение в Государственной программе научных исследований «Инновационные технологии в АПК». Кроме того, полученные экспериментальные данные были апробированы для хозяйств АПК (СПК «Рита», ЧУП «Савушкина» Малоритского района Брестской области) с различными почвенными условиями. Кроме того, результаты исследования положены в основу проекта, включенного в ГНТП «Агропромкомплекс-устойчивое развитие на 2011-2015 гг.» с последующим внедрением в хозяйствах АПК Брестской области. Разработанные в результате исследований по проекту Б10Б-004 (руководитель Дашкевич М.М., Полесский аграрно-экологический институт НАН Беларуси) бальзамы внедряются на РПУП «Брестский ликероводочный завод «БЕЛАЛКО», биологические активные добавки на основе меда, пыльцы и экстрактов прополиса и лекарственных растений – на ЧУПТП «Фарма-компания «Качановский». Кроме того, подготовлены два проекта на изобретения «Композиция ингредиентов для бальзама». Разработаны новые композиции для изготовления бальзамов, обладающих высокой антиоксидантной активностью, созданные на основе лекарственных и пряно-ароматических растений, широко распространенных в Республике Беларусь, в том числе в диком виде и легко доступных для промышленного использования, с применением пряностей, меда и прополиса. Изобретение позволит расширить ассортимент выпускаемых бальзамов, а оригинальный состав, основанный на травах местной флоры придает им самобытность.

Тематика исследований, проводимых специалистами региона в различных областях знаний по проектам БРФФИ, отличается разнообразием, новизной, принципиальной важностью для социально-экономического комплекса нашей страны. Большая часть проектов, выполненных брестскими учеными по грантам Фонда, находит практическое использование в учебниках и учебных пособиях системы высшего образования, при создании новых материалов и технологий в производстве, при выполнении заданий государственных программ фундаментальных исследований различного типа и государственных научно-технических программ, в патентах на изобретения, подтверждающих принципиальную новизну результатов исследований, при заключении контрактов с зарубежными организациями и выполнении международных проектов. Таким образом, региональные конкурсы, проводимые БРФФИ, способствуют созданию научных основ формирования региональных научно-технических программ, созданию научного обоснования решения конкретных производственных проблем областей, а также стимулируют рост научных и научно-педагогических кадров в регионах. Кроме того, конкурсы Фонда, проводимые в рамках регионального сотрудничества, не только привлекают дополнительные средства для финансирования новых проектов фундаментальных исследований, но и повышают эффективность влияния фундаментальной науки на инновационную деятельность в регионах нашей республики.

Однако в организации и проведении региональных конкурсов существуют определенные проблемы. Не всегда выполняются обязательства по софинансированию проектов, что вызывает недовольство у исполнителей проектов. До настоящего времени, несмотря на усилия БРФФИ, не удалось организовать региональные конкурсы с Гомельским и Гродненским облисполкомами, не получили продолжения региональные

конкурсы с Могилевским облисполкомом. Как нам представляется, необходимы дополнительные усилия как со стороны БРФФИ, так и со стороны НАН Беларуси. В частности, возможно включение пункта о проведении региональных конкурсов в соглашения о сотрудничестве, которые заключает НАН Беларуси с областными администрациями.

Список цитированных источников

1. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2010 года и за период 2006–2010 годов: Аналитический доклад / Под ред. И.В. Войтова, А.М. Русецкого. – Минск: ГУ «БелИСА», 2011. – 200 с.
2. Орлович, В.А. О работе Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований в 2010 году и о перспективах деятельности на 2011 год (отчетный доклад на расширенном заседании Научного совета БРФФИ 8 апреля 2011 года) // Вестник фонда фундаментальных исследований. – 2011. – №2. – С. 9-26.
3. Карпейчик, С.В. Грантовая поддержка региональных фундаментальных исследований // Сборник материалов Междунар. науч.-практич. конференции «Перспективы инновационного развития РБ»: Тезисы. – Брест: ГТУ, 2009.

Кивуля Д.С., аспирант
Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь
daria_sergeevna@rambler.ru

ПЛАНЕТАРНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитие человеческой цивилизации сопровождалось непрерывной борьбой за лучшие условия для жизнедеятельности. Фактор ограниченности жизненных благ и экономических ресурсов требует не только разработки определенного порядка их распределения, но и установления правил контроля над ними. Вопрос собственности – один из самых главных вопросов, определяющих генерацию, существование и пути развития человеческого общества. Историческая ретроспектива эволюции многообразных форм собственности в плане выяснения сущности этого явления убеждает, что собственность – сложное и изменчивое явление, которое, развиваясь само, развивает свои конкретные формы и представляющие их институты собственности [2].

На наш взгляд, существует общепланетарная собственность, включающая в себя общегосударственную собственность (в пределах государственных границ под национальной юрисдикцией) и планетарную собственность (за пределами государственных границ, вне национальной юрисдикции), управляемую и регулируемую надгосударственными структурами.

По мнению российского экономиста Жадан И.Э., планетарная собственность – высшая форма развития общественной собственности на объекты совместного потребления. Примерами могут служить ядро Земли, континентальные платформы земной суши, просторы Мирового океана [3], атмосфера. Все вышеперечисленные объекты являются звеньями общепланетарной системы, поэтому термин «планетарная» наиболее точно отражает их суть. Например, атмосфера имеет значение как один из специфических ресурсов влаги и важнейших звеньев общепланетарной циркуляции воды.

Объектом исследования в сфере собственности в экономической науке является способ реализации собственности, экономические условия соединения факторов производства, процедура и пропорции распределения произведенного продукта [2].

Использование объектов планетарной собственности должно быть рациональным, с тем, чтобы давать возможность его обновления и сохранения, в частности, в интересах будущих поколений во избежание сценариев «трагедии общих ресурсов», когда свободный доступ к ресурсу, например, пастбищу, полностью уничтожает ресурс из-за чрезмерного его использования. Это происходит потому, что все пользующиеся им получают выгоды (или доход) непосредственно себе, а издержки содержания ресурса ложатся на них всех равномерно [1].

Блага, извлекаемые из использования планетарной собственности, должны в духе справедливости идти на пользу всем государствам, всем людям и всем народам, что требует ограничения коммерческой активности частных корпоративных организаций – здесь возникает связь с концепцией «глобального общественного товара», т.е. в соответствии с этим принципом возникают признаки общественного товара:

- 1) признак неисключения – практически невозможно исключить человека из круга потребителей данного товара;
- 2) признак неконкурентности в потреблении – потребление товара одним человеком не уменьшает возможностей потребления его другим;
- 3) признак неделимости – товар нельзя разложить на отдельные единицы.

Таким образом, планетарная собственность с экономической точки зрения выступает в роли обще-планетарного ресурса, а после вовлечения в процесс производства благ ее можно рассматривать как глобальный общественный товар.

Научно-технический прогресс сделал достижимыми для эксплуатации не только природные ресурсы континентального шельфа, но и глубоководные залежи минералов, находящиеся на морском дне и в его недрах за пределами континентального шельфа. В глубоководных районах морского дна существуют огромные запасы минеральных ресурсов в виде поверхностных отложений и россыпей (фосфаты, железные руды, олово и др.), отложений в коренной породе (нефть, газ, сера, уголь и т.д.), взвесей и донных отложений. Запасы железомарганцевых конкреций оцениваются примерно в 1500 млрд т. По своему составу они содержат более 30 минералов, в том числе марганец, никель, медь, кобальт, железо, магний, алюминий, молибден, ванадий и другие металлы. По процентному содержанию ряда элементов конкреции могут быть приравнены к самым богатым месторождениям на суше.

Реальная перспектива практической разработки минеральных ресурсов глубоководных районов морского дна повлекла за собой выработку международно-правового режима дна Мирового океана за пределами континентального шельфа [1]. Конвенция ООН по морскому праву 1982 года провозгласила Международный район морского дна и его ресурсы «общим наследием человечества». Поэтому правовой режим этого Района и эксплуатации его ресурсов в соответствии с указанным положением может определяться только всеми государствами совместно.

19 июля 2006 г. в Республике Беларусь был принят Закон №154-З "О ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций по морскому праву и присоединении к Соглашению об осуществлении части XI Конвенции Организации Объединенных Наций по морскому праву от 10 декабря 1982 года".

В недрах Беларуси на настоящее время с различной степенью изученности выявлено более 4000 месторождений полезных ископаемых. Разведанные на настоящее время запасы минерально-сырьевых ресурсов позволяют полностью обеспечить потребности страны в калийных и поваренных солях, известковом и цементном сырье, керамических и тугоплавких глинах, песках строительных и песчано-гравийных материалах, строительном камне, пресных и минеральных подземных водах. В связи с ограниченностью минерально-сырьевой базы республика ввозит из других регионов значительное количество сырья, в частности: нефть, газ, уголь, горючие сланцы, стекольные пески, глины формовочные, трепел, гипс, каолин, кальцинированную соду, сырье для производства минеральных удобрений, блочный камень для облицовочных плит, высокопрочный щебень и др.

Принятие концепции научно-технической программы "Геологоразведка, недропользование", разработанной с целью повышения уровня обеспеченности России и Беларуси собственными минеральными ресурсами, обеспечения сбалансированного развития и использования минерально-сырьевой базы Союзного государства для удовлетворения потребностей экономики и обеспечения экономической безопасности, рационального использования минерально-сырьевых ресурсов и минимизации негативного влияния на окружающую среду в процессе добычи полезных ископаемых стало необходимым в условиях мировой борьбы за технологическое лидерство. Для решения сегодняшних задач в области геологоразведки концепцией предусмотрены не только проведение комплекса работ с использованием современных технологий, но и разработка новых методов и технологий.

Список цитированных источников

1. Конвенция ООН по морскому праву 1982 года [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
2. Биглова, Г.Ф. Многоаспектность реализации отношений собственности в рыночной экономике: дис. ...канд. экон. наук: 08.00.01. – М.: – 2005 – 146 с.
3. Бирюков, П.Н. Международное право: учеб. пособие. – Москва: Юрист, 1999. – 416 с.
4. Жадан, И.Э. Концепция экономики благосостояния: планетарная модель и особенности ее реализации в России: автореферат дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / И.Э. Жадан. Саратов, 2010. – 41 с.: ил.

Ковальчук И.В., магистр экономических наук, аспирантка кафедры БУАиА
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
e-mail: aisha77@list.ru

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО СТАНОВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Расширение сферы информационной деятельности на современном этапе развития общества привело к изменениям требований к профессиональной квалификации, образовательной структуре и характеру труда в целом. В новом информационном обществе на первое место выходит производство услуг, а на

рынке услуг, в свою очередь, главным становится труд, направленный на преобразование, переработку и использование информации.

Начиная с 60-х гг. XX века, объектом внимания исследователей различных отраслей знаний становится новая социальная, экономическая и культурная система, получившая название «информационное общество». Термин «информационное общество» был введен в научный оборот практически одновременно японскими и американскими учеными, которые положили начало многочисленным исследованиям в этой области. Основой общества новой формации признавалась особая роль знания, доминирование информации, ускорение технического прогресса, уменьшение доли материального производства в совокупном общественном продукте.

Термин «информационное общество» обязан своим названием профессору Токийского технологического института Ю. Хаяши. Позже он получил распространение в работах американского исследователя Ф. Махлупа и японского ученого Т. Умесао.

Термин «информационное общество» стал альтернативой понятию «постиндустриальное общество», заменив собой такие, как «постбуржуазное» [1], «посткапиталистическое» [2], «постпредпринимательское» [3], «пострыночное» [4], «посттрадиционное» [5], «постисторическое» [6], «техностронное» [7], «программируемое» [8], «общество, основанное на знаниях» [9], «конвенциональное» [10], «активное» [11], используемые в работах ряда исследователей.

Предпосылками к определению понятия «информационное общество» стало осознание важности сбора, упорядочения и представления для практического использования информации (технологической, социологической, научной, статистической, экономической) в условиях все возрастающих требований научно-технического прогресса.

Становление понятия «информационное общество» проходит ряд этапов, имеющих свои специфические особенности и требования, предъявляемые к виду и качеству информации:

- этап 1910-1940-е гг. характеризуется созданием банков данных, документооборота, систем анализа потоков информации, их оптимизации и структурирования, принципов хранения и поисков информации, искусственного интеллекта. Разработки, связанные с системами переработки информации, на данном этапе носили военно-политический характер и направлены были в первую очередь на работу разведсообществ. Таким образом, данный этап заложил требования и принципы перехода общества на новый эволюционный уровень;

- этап 1940-1950-е гг. основывается на понимании информации и знаний как совокупности сигналов и комбинации знаков. Исследования, связанные с информацией, в основном проводились в рамках технических наук. В 1948 г. К. Шеннон определил понятие информации как коммуникацию, связь, в процессе которой устраняется неопределенность [12]. Дальнейшее развитие понятие «информация» получило с возникновением науки «кибернетики», которая сформулировала принцип единства информации и управления. Основоположник кибернетики Н. Винер развивал концепцию, которая предполагала, что процесс управления является процессом переработки информации и передачи ее для выполнения какого-либо действия. По Винеру: «информация – это обозначение содержания, полученного из внешнего мира в процессе нашего приспособления к нему». «Информация есть информация, а не материя и не энергия. Тот материализм, который не признает этого, не может быть жизнеспособным в настоящее время» [13]. Ряд ученых (Шеннон, Больцман, Л. Бриллюэн) характеризуют информацию как отрицательную энтропию, или негэнтропию. Так как энтропия является мерой неупорядоченности, то информация может быть определена как мера упорядоченности материальных систем. Английский кибернетик и биолог У.Р. Эшби связал понятие информации с философскими понятиями отражения (как фундаментальной основы материи) и информации (как отражения материи). Информация и знания выступают уже как товар и товаропроизводительная сила. В этот период выделяется самостоятельная отрасль – информационная экономика. Она начинает играть определяющую роль, описывая значение информации как базового ресурса и продукта информационного общества. В 1972 г. японскими учеными (Ю. Хаяши, Т. Умесао, Й. Массуда) была поставлена задача информационного развития своего общества. Информационное общество определялось здесь как такое, где процесс компьютеризации даст людям доступ к надежным источникам информации, избавит их от рутинной работы, обеспечит высокий уровень автоматизации производства. При этом изменится и само производство – продукт его станет более «информационно емким», что означает увеличение доли инноваций, проектно-конструкторских работ и маркетинга в его стоимости; производство информационного продукта, а не продукта материального будет движущей силой образования и развития информационного общества становится популярной в США и Западной Европе и приобретает черты универсальной идеологии. Американский социолог Д. Белл, автор знаменитой концепции постиндустриального общества, отвел центральную роль возрастанию количества и значения информации и знаний. Для Д. Белла «информационное общество» – это новое название для постиндустриаль-

ного общества, подчеркивающее не его положение в последовательности ступеней общественного развития – после индустриального общества, а основу определения его социальной структуры – информацию.

В структуре современной экономики уже сложился и продолжает увеличиваться информационный сектор. Деятельность по производству, распределению и обмену информационными потоками (в любом их проявлении) становится все более востребованной, не только в условиях информационной экономики, но и в экономике развивающихся стран.

В Республике Беларусь положено начало развития информационного общества. Так, Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 9 августа 2010 года № 1174 утверждена внесенная Минсвязи Стратегия развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 года. В Стратегии определяются цель, задачи, условия и приоритетные направления развития информационного общества в РБ, механизм и основные результаты реализации Стратегии на период с 2010 по 2015 годы.

Стратегической целью развития информационного общества в Республике Беларусь является обеспечение устойчивого социально-экономического, политического и культурного развития страны, улучшение качества жизни граждан, создание широких возможностей для удовлетворения потребностей и свободного развития личности на основе широкомасштабного внедрения информационно-коммуникационных технологий. Основными мероприятиями по реализации Стратегии до 2015 года будут являться мероприятия, направленные на развитие инфраструктуры информационного общества и выполнении проектов, завершающихся созданием информационных ресурсов и оказанием электронных услуг. Приоритетными задачами развития информационного общества в Республике Беларусь являются:

- формирование государственной информационной политики, содействующей развитию информационного общества на инновационной основе;
- развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры;
- развитие национальной информационной индустрии, привлечение инвестиций в производство в стране информационно-коммуникационных технологий, информационных ресурсов и электронных услуг;
- совершенствование системы образования, обеспечивающей формирование качественного человеческого капитала;
- развитие системы информационной безопасности, обеспечивающей защиту национальных интересов Республики Беларусь в мировом информационном пространстве.

Таким образом, развитие информационного общества в Беларуси должно внести положительные изменения практически во все сферы человеческой деятельности.

Список цитированных источников

1. Lichtheim, G. *The New Europe: Today and Tomorrow*. – N. Y., 1963. – P. 194.
2. Dahrendorf, R. *Class and Class Conflict in Industrial Society*. – Stanford, 1959. – P. 51–59, 98–105; Drucker, P.F. *Post-Capitalist Society*. – N. Y., 1993.
3. Drucker, P.F. *The New Realities*. – Oxford, 1996. – P. 168.
4. Burns, T. *The Rationale of the Corporate System*. – 1995. – P. 50.
5. Giddens, A. *Modernity and Self-Identity*. – Cambridge, 1991. – P. 2–3.
6. Boulding, K. *The Meaning on the XXth Century: The Great Transition*. – N. Y., 1964.
7. Brzezinsky, Zb. *Between Two Ages*. – N. Y., 1970. – P. 9.
8. Touraine, A. *Critique de la modernite*. – P., 1992. – P. 312–322.
9. Lane, R.E. *The Decline of Politics and Ideology in the Knowledgeable Society // American Sociological Review*, 1966. – Vol. 31. – P. 649–662.
10. Pakulski, J. *The Death of Class. Thousand Oakes / J. Pakulski, M. Waters*. – L., 1996. – P. 154.
11. Etzioni, A. *The Active Society*. – N. Y., 1968.
12. Шеннон, К. Работы по теории информации и кибернетике. – М.: Издательство иностранной литературы, 1963.
13. Винер, Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине. – М. 1958.
14. Эшби, У.Р. Введение в кибернетику. – М.: Издательство иностранной литературы, 1959.
15. Masuda, Y. *The Information Society as Postindustrial Society*. – Wash.: World Future Soc., 1983. – P. 29.

Казлоў А.С., кандыдат эканамічных навук, дацэнт

УПЛЫЎ ІНСТЫТУТАЎ РЫНКУ ПРАЦЫ НА ІНАВАЦЫЙНАЕ РАЗВІЦЦЁ: ПАРАЎНАЎЧЫ ПАДЫХОД НА АСНОВЕ ТЭОРЫІ “РАЗНАСТАЙНАСЦІ КАПІТАЛІЗМУ”

Інавацыі прыцягваюць асаблівую зацікаўленасць ўрадаў большасці краін свету і разглядаюцца, як рухавік прагрэсу, як стымул эканамічнага развіцця, які можа супрацьстаяць эканамічнаму крызісу. Асаблівае значэнне інавацыі маюць для постсавецкіх краін з трансфармацыйнай эканоміяй, якія вымушаныя занава

вызначаць сваё месца ў міжнароднай спецыялізацыі. Для распрацоўкі палітыкі па падтрымцы інавацый неабходна вызначыць асноўныя фактары, якія спрыяюць іх развіццю. Навукоўцы часам разыходзяцца ў меркаваннях на конт таго, што з'яўляецца найбольш важным фактарам, які стымулюе развіццё інавацый у эканоміцы. Адно абгрунтоўваюць неабходнасць павышэння інвестыцый у навуковаёмістыя сектары эканомікі. Іншыя сцвярджаюць важнасць развіцця і падтрымкі інстытуцыянальнай структуры, як фактара, які стымулюе інавацыйнае развіццё эканомікі. Асаблівым пытаннем з'яўляецца тое, якія інавацыі неабходна падтрымліваць для стварэння канкурэнтных пераваг на міжнародным рынку. Існуюць пэўныя супярэчнасці ў навуковых даследаваннях наконт таго, як уплываюць інстытуты рынку працы на канкурэнтаздольнасць і ўкараненне інавацый у розных краінах. З аднаго боку, амерыканскія аўтары [1] сцвярджаюць, што інстытуты "краіны дабрабыту", такія як агульна даступная адукацыя, гарантаванае медыцынскае абслугоўванне, надзейная сістэма падтрымкі беспрацоўных, падтрымка занятасці і іншыя, павелічваюць цану рабочай сілы і, тым самым, павялічваюць агульныя выдаткі фірмаў, зніжаюць іх канкурэнтаздольнасць і канкурэнтаздольнасць дзяржавы. Даследванне [2] паказвае, што даступнасць фінансуемых дзяржавай грамадскіх дабротаў (паслугі адукацыі, медыцыны і г.д.) павышаюць інвестыцыі ў чалавечы капітал нават у перыяд беспрацоўя, і наадварот, павышаюць канкурэнтаздольнасць краіны. Віленскі [3, с. 482] прыйшоў да высновы, што існуе моцная узаемасувязь паміж эканамічным ростам і зніжэннем адрозненняў у даходах паміж багатымі і беднымі, што дасягаецца дзякуючы інстытутам рынку працы. Іншыя даследванні паказалі, што ўкараненне тэхналагічных інавацый моцна залежыць ад агульнага ўзроўню адукацыі ў краіне [4]. Высокі ўзровень чалавечага капіталу з'яўляецца неабходнай умовай для адаптацыі інавацый, капіравання або імітацыі інавацыйных прадуктаў і тэхналогій.

Даследванні [5] паказваюць, што інавацыі дазваляюць дасягнуць больш высокага эканамічнага росту, чым іншыя фактары вытворчасці (праца, капітал), а інавацыйнае развіццё эканомікі спрыяе скарачэнню разрыву ва ўзроўні даходаў і скарачэнню беднасці. Назапашаныя ў краіне грамадскія даброты (адукацыя, веды і г.д.) маюць вонкавыя эфекты, могуць выкарыстоўвацца ўсім грамадствам, але не з'яўляюцца канкурэнтнымі, не прыносяць прыбытку і адначасова маюць высокія выдаткі. Існуюць два інстытуцыйныя механізмы, якія могуць забяспечыць захаванне высокага ўзроўню інвестыцый ў інавацыі ў краіне. Першы механізм рыначны – гэта правы інтэлектуальнай уласнасці, якія забяспечваюць законныя правы вынаходнікаў на часовую манаполію ў выкарыстанні сваіх ідэй [6]. Супраць умацавання сістэмы кантролю за забеспячэннем правоў інтэлектуальнай уласнасці выступае Сусветная гандлёвая арганізацыя (СГА), паводле якой гэта можа запаволіць распаўсюджванне тэхналогій у краінах, якія развіваюцца (паколькі гэтыя краіны часта капіруюць тэхналогіі развітых краін). Другі механізм – гэта інстытуцыянальнае пераразмеркаванне грамадскіх расходаў на інавацыі.

Для атрымання канкурэнтных пераваг на міжнародным рынку, для паспяховага ўваходу ў сваю нішу на міжнародным рынку, патрэбныя інавацыі ў той сферы, у якой краіна можа спецыялізавацца на міжнародным рынку. Інстытуты рынку працы з'яўляюцца кампліментарнымі элементамі вытворчай сістэмы, яны падтрымліваюць і ўзмацняюць інавацыйныя магчымасці краіны. Існуе некалькі падыходаў у параўнальным інстытуцыянальным аналізе эканамічнага развіцця і магчымасцей для інавацый. Амерыканскія аўтары Акемоглу і Шымер [2] выдзелілі дзве групы краін у залежнасці ад інстытуцыянальнай структуры: дэмакратычныя і недэмакратычныя краіны. Яны сцвярджаюць, што высокі ўзровень чалавечага капіталу (веды, уменні і г.д.) павышае верагоднасць для падтрымкі дэмакратыі. Эспін-Андэрсан [7] выдзеліў тры групы краін "агульнага дабрабыту" у залежнасці ад інстытуцыянальнай структуры: ліберальныя, кансерватыўныя і сацыял-дэмакратычныя краіны. Пасля распаду савецкага блока ва ўсім свеце існуюць толькі рыначныя эканомікі, якія, аднак, маюць спецыфічныя наборы інстытутаў. Стваральнікі тэорыі "Разнастайнасці капіталізму" Хал і Соскіс [8] лічаць, што ў залежнасці ад таго, якая склалася інстытуцыянальная структура эканомікі, краіны могуць быць падзеленыя на "каардынаваныя рыначныя эканомікі" (КРЭ) або на "ліберальныя рыначныя эканомікі" (ЛРЭ). Інстытуты "ліберальных рыначных эканомік" структураваныя такім чынам, каб эканамічныя агенты маглі каардынаваць сваю дзейнасць найбольш эфектыўным чынам з дапамогай рыначных механізмаў. Сувязі паміж агентамі характарызуюцца зручным рыначным абменам і фармальнымі дамовамі. У адрозненні ад гэтага тыпу эканомік, інстытуцыянальная структура "каардынаваных рыначных эканомік" з'яўляецца больш эфектыўнай для падтрымкі нерыначных тыпаў каардынацыі такіх, як узаемасувязі, маніторынг, заснаваны на унутраным абмене інфармацыяй, падтрымка супрацоўніцтва, а не канкурэнтных адносінаў. "КРЭ", інстытуцыянальна накіраваныя на падтрымку доўгатэрміновых адносінаў паміж эканамічнымі агентамі, у той час як у "ЛРЭ" падтрымліваецца "цяжучасць" рыначных адносінаў. Аўтары заўважылі, што больш спрыяльнымі для стварэння "радыкальных інавацый" (абсалютна новыя вынаходніцтвы) з'яўляюцца ліберальныя рыначныя эканомікі. Краіны, якія маюць інстытуцыянальную структуру

"ЛРЭ", маюць адносныя перавагі ў такіх галінах, як біятэхналогія, фармацэўтыка, інфармацыйныя тэхналогіі і т.п. Да краін з такой структурай інстытутаў адносяць ЗША, Вялікабрытанію, Аўстралію і іншыя. Структура інстытутаў "КРЭ" спрыяе стварэнню "градуалістычных" ("прырастаючых") інавацый. Краіны з такой структурай (Германія, Японія, Швецыя і іншыя) маюць адносныя перавагі ў такіх галінах, як машынабудаванне, тэхніка і г.д.). У краінах "КРЭ" інстытуцыянальная структура збудаваная такім чынам, што працаўнікі карпарацый аказваюць моцны ўплыў на прыняцце рашэнняў праз развіты інстытут прафсаюзаў. Карпарацыі і працаўнікі зацікаўленыя павышаць інвестыцыі ў спецыфічны чалавечы капітал. Працаўнікі маюць пэўнасць, што не будуць лёгка звольненыя з працы, дзякуючы падтрымцы прафсаюзаў, чым лепш будуць спраўляцца з заданнем, тым вышэйшай будзе аддача ад інвестыцый у іх чалавечы капітал. Фірмы упэўненыя, што працаўнік не "пераб'яжыць" з атрыманымі ведамі да канкурэнтаў, паколькі мае асаблівыя гарантыі і падтрымку ад карпарацыі. Сістэма адукацыі у "КРЭ" дае высокі ўзровень уменняў як спецыфічных для карпарацый, так і агульнатэхнічных ведаў. Сістэма карпаратыўнага кіравання і традыцыі унутры-карпаратыўных адносінаў, моцныя сувязі паміж фірмамі робяць іх менш адчувальнымі да кароткатэрміновых ваганняў узроўню прыбытку, таму яны арыентаваныя на доўгатэрміновую занятасць. Мадэль каардынаваных рыначных эканомік дазваляе забяспечваць інвестыцыі ў спецыфічны чалавечы капітал, неабходны для дадзенай фірмы або галіны. Гэта стварае попыт на спецыяльную падрыхтоўку. Камплементарнымі інстытутамі з'яўляюцца: прафесійнае навучанне і прамы пераход ад навучання да працы. Наймалыя (у Швецыі, Германіі або Японіі) пазбягаюць ліквідацыі гэтых параўнальных пераваг, паколькі лібералізацыя ў гэтай сферы можа пазбавіць іх канкурэнтных пераваг на міжнародных рынках. Сістэма падтрымкі беспрацоўных у гэтым выпадку зусім не дзейнічае супраць рынку, а накіраваная на павышэнне інвестыцый у чалавечы капітал і, у выніку, на больш высокую агульную аддачу ад інвестыцый.

Краіны з "ЛРЭ" характарызуюцца вельмі эластычнай структурай рынку працы і пераважна кароткатэрміновымі кантрактамі. Таму рацыянальныя працаўнікі больш засяроджаныя на асабістай кар'еры і менш звязваюць сябе з канкрэтнай фірмай. Працаўнікі арыентаваныя на інвестыцыі ў больш агульны, а не спецыфічны чалавечы капітал. Антытрэставае заканадаўства стымулюе канкурэнтную барацьбу і не спрыяе наладжванню міжкарпарацыйных сувязей. Гэта арыентуе фірмы на заключэнне кароткатэрміновых кантрактаў з працаўнікамі і да эканоміі на выдатках на інвестыцыі ў спецыфічны чалавечы капітал. З іншага боку, рынкі працы "ЛРЭ" вельмі гнуткія, без "перашкод" для звальнення, што азначае высокую мабільнасць працоўнай сілы. Кампанія можа хутка наняць патрэбных ёй спецыялістаў для вытворчасці абсалютна новых прадуктаў і легка звольніць іх, калі скарацяцца прыбыткі. Такая традыцыя "ЛРЭ" дазваляе ведам і інфармацыі лёгка "перацякаць" з адной фірмы ў іншую, спрыяе "гарызантальнаму" пашырэнню інфармацыі. У канкурэнтнай барацьбе фірмы зацікаўленыя мець абсалютна новыя тэхналогіі або прадукты, што стварае для гэтых краін адносныя перавагі па стварэнню "радыкальных" інавацый [8].

Пераход да эканомікі рыначнага тыпу ў краінах былога савецкага блоку вымушае іх фарміраваць новую інстытуцыянальную структуру, якая відавочна будзе вызначаць канкурэнтныя перавагі фірм і краін на міжнародным рынку. Праведзеныя даследаванні [9] паказалі, што Эстонія сфарміравала інстытуты рынку працы блізкія да "ЛРЭ" і адпаведна хутчэй засвойвае і мае патэнцыял для "радыкальных" інавацый, у той жа час Славенія характарызуецца структурай інстытутаў каардынаванай рыначнай эканомікі і таму мае большы патэнцыял да вынаходніцтваў у галіне машынабудавання з "градуалістычнымі" інавацыямі.

Папярэднія даследаванні паказваюць, што інстытуцыянальная структура рынку працы ў Беларусі блізкая да краін "каардынаваных рыначных эканомік". Гэта азначае, што Беларусь можа мець інавацыйны патэнцыял у стварэнні "градуалістычных" інавацый ў галінах, звязаных з тэхнікай, машынабудаваннем і блізкіх да іх. Фарміраванне канкурэнтных пераваг патрабуе падтрымкі і развіцця адпаведных інстытутаў, якія б забяспечвалі прырост і назапашванне спецыфічнага чалавечага капіталу – моцныя прафсаюзы, сацыяльная абароненасць працаўнікоў, падтрымка занятасці, адукацыйная сістэма.

М. Портэр сцвярджае, што краіны, якія не маюць вызначаных канкурэнтных пераваг і не фарміруюць адпаведныя канкурэнтныя стратэгіі, "заstraваюць пасярэдзіне" і губляюць канкурэнтныя пазіцыі.

Спіс цытаваных крыніц

1. Alesina, A. The Welfare State and Competiveness: Working Paper – No. 4810 / A. Alesina, R. Perrotti. // National Bureau of Economic Research, 1994.
2. Acemoglu, D. Productivity Gains from Unemployment Insurance / D. Acemoglu, R. Shimer. // European Economic Review, 2000. – Vol. 44: – P. 1195 – 1224.
3. Wilensky, H. 'Types of political economy. Spending, Taxing, and Economic Performance', in Harold L. Wilensky (ed.), Rich democracies Political Economy, Public Policy and Performance (Berkeley, CA: University of California Press). – 2002. – P. 430–493.
4. Comin, D. An Exploration of Technology Diffusion / D. Comin, B. Hobijn. // American Economic Review. – 2010. – Vol. 100. – P. 2031-2059.

5. Schneider, B. 'Varieties of Semi-Articulated Capitalism in Latin America' Annual Meeting of the American Political Science Association, Chicago, 2004
6. Arrow, K. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in Richard Nelson (ed.) The Rate and Direction of Inventive Activity. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 1962.
7. Espin-Andersen, G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. – Cambridge: Polity Press, 1990.
8. Hall, P. An Introduction to Varieties of Capitalism', in Hall, P., Soskice D. (ed.), Varieties of Capitalism: the Institutional Foundations of Comparative Advantage. – New York: Oxford University Press, 2003. – P. 1-70.
9. Buchen, C. 'What kind of capitalism is emerging in Eastern Europe? Varieties of Capitalism in Estonia and Slovenia' the 13th Research Seminar on "Managing the Economic Transition" University of Cambridge, March 12th, 2004.

Корнилова И.Н., к.э.н., доцент

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
г. Киев, Украина
ikornilova@ukr.net

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Поиск путей обеспечения конкурентоспособности национальной экономики в условиях интеграции в мировую хозяйственную систему на современном этапе экономического развития напрямую связан с активизацией инновационных факторов роста. Особое значение приобретает региональный уровень хозяйствования, а именно вопросы становления и развития региональных инновационных систем. Успешные примеры из мировой практики свидетельствуют об их практической роли для регионов с точки зрения создания диверсифицированной гибкой экономики инновационного типа.

В экономической литературе накоплен значительный массив информации, который может рассматриваться как теоретический фундамент концепции региональных инновационных систем. Прежде всего это работы американской школы теорий регионального развития, рассматривающие проблемы региональных кластеров (теории М. Портера, М. Стоппера, М. Энрайта, С. Розенфельда, П. Маскелла и М. Лоренцена), британской школы региональных теорий (теории Дж. Даннинга, Дж. Хамфри, Х. Шмитца). Значительное методологическое значение для понимания сущности, структуры, роли региональных инновационных систем имеют исследования национальных инновационных систем в работах Б. Йонсона, Б. Лундвалла, Р. Нельсона, К. Фримена. За самостоятельность регионального уровня инновационных систем выступают А. Андерсон, Б. Ашейм, Е. Аутио, Д. Арчичучи, А. Изаксен, А. Кауфман, Ф. Кук, Дж. Ламбой, П. Линдесом, Дж. Манчестер, Р. Стивенс, Р. Фаддинг, М. Тиченс и ряд других. Несмотря на значительные успехи в изучении различных аспектов регионального инновационного развития, актуальной остается проблема комплексного понимания сущности, видов региональных инновационных систем, специфики взаимодействия их элементов, взаимосвязей с другими инновационными системами.

О сложности проблематики региональных инновационных систем свидетельствует наличие различных подходов к пониманию их сущности, представленных в экономической литературе. В частности, региональная инновационная система рассматривается как:

- комплекс экономических, политических и институциональных связей, имеющих место в определенном географическом пространстве и генерирующих процесс коллективного обучения, который приводит к быстрой диффузии знаний и лучшей практике [4];
- целостное образование организаций и институтов региона, тесно взаимодействующих между собой с целью генерации новых знаний, их распространения и использования путем трансформации в продукты, технологии, услуги [3];
- организационно-институциональный комплекс в структуре экономической системы региона, определяющий способность его перехода на инновационный тип развития [5];
- совокупность взаимозаинтересованных и взаимодействующих творческих личностей и структур, занятых производством, пропагандой и коммерциализацией научных знаний, технологий в пределах конкретной территории, а также комплекс институтов правового, финансового, социального характера, поддерживающих, стимулирующих инновационные процессы и опирающихся на культурно-образовательные, исторические, этнические обычаи, традиции, национально-религиозные особенности региона [6].

Представленные в литературе определения региональных инновационных систем делают акценты на различных аспектах их формирования и функционирования. Однако общим во всех трактовках является

выделение активного взаимодействия между структурными элементами, подсистемами региональных инновационных систем, усиленного специфическими для региона партнерскими отношениями, а также диалектических связей с другими системами на разных уровнях хозяйствования.

Становление и развитие региональных инновационных систем находится под влиянием объективных закономерностей и тенденций, присущих инновационной экономике в целом и региональному уровню ее развития. Роль и место регионального уровня системной организации и управления инновациями в обеспечении перехода страны на инновационную модель экономического развития определяют сложность и разнообразие целей их формирования и развития. Среди последних выделяют:

- повышение конкурентоспособности регионов на внутренних и мировых рынках за счет использования его научно-технического потенциала;
- обеспечение динамичного развития экономической системы за счет повышения инновационной активности;
- увеличение капитализации регионов;
- привлечения новых резидентов и необходимых ресурсов для дальнейшего развития высокотехнологического бизнеса и ускорения социально-экономического развития в рамках экономически целостной территории;
- интеграция разрозненных субъектов и объектов инновационной деятельности в единую систему на мезоуровне, что позволяет достичь синергетических эффектов и т.д.

Сложность и многоуровневость целей находят свое воплощение в ряде задач и функций, которые должны учитывать совокупность факторов, связей, характерных черт конкретной региональной инновационной системы. Среди задач особое значение приобретают:

- формирование эффективной инфраструктуры, отвечающей экономическим и социальным условиям конкретного региона, для управления его интеллектуальным и инновационным потенциалом, повышения инновационной активности предприятий, развития малого инновационного предпринимательства, создания условий для инноваций в социальной сфере в интересах развития региона;
- разработка методологии анализа, оценки и мониторинга региональной инновационной системы и организация комплексного исследования условий ее функционирования. Прежде всего необходимо проведение масштабной систематизации и разработки «карты эффективности» структуры региональной инновационной системы, выявление имеющихся сильных, слабых и отсутствующих институтов системного инновационного развития региона.

Достижение целей и задач становления и развития региональных инновационных систем обеспечивается через реализацию системы функций по различным направлениям поддержки механизмов развития инновационного потенциала в экономике регионов. С точки зрения обеспечения необходимого методического инструментария заслуживают внимания следующие функции: аналитические (бенчмаркинг, форсайт, распространение эффективных практик); иницирующие (национальные программы); консалтинговые (разработка базовых документов по развитию региональных инновационных систем, предоставления экспертизы, тренинги для разработчиков региональных политик); поддерживающие (финансовая поддержка, налоговые льготы, политика закупок); координирующие, посреднические (создание межрегиональных и национальных дискуссионных платформ, осуществление трансрегионального обмена и совместных разработок), мониторинг (разработка программы оценки развития). Для реализации указанных функций следует учитывать особенности выбранного базового вида региональной инновационной системы, которые проявляются в формах взаимодействия между структурными элементами, подсистемами региональных инновационных систем, специфичностью партнерских отношений, комбинацией факторов в регионе, а также характером диалектических связей с другими экономическими системами на разных уровнях хозяйствования.

В экономической литературе представлены различные подходы к выделению видов региональных инновационных систем по различным классификационным признакам:

- по степени развития подсистем (научно-ориентированная; промышленно-ориентированная; с развитой инфраструктурой);
- по уровню связей в системе (со слабым, средним, сильным уровнем связей);
- по результативности деятельности (с низкой, средней, высокой результативностью деятельности);
- по уровню институционализации (традиционная («институциональная»); новая («предпринимательская»));
- по ключевым интерактивным звеньям «инновационной цепи» (основная; интегрированная; управленческая);

- по типу инновационных сетей (территориально встроенная; сетевая; регионализированная);
- по характеру отраслевой специализации (сырьевых регионов; перерабатывающих регионов);
- по уровню диверсификации региональной промышленности (с моноотраслевой специализацией; с высоким уровнем диверсификации промышленности) и т.д.

Представленная систематизация видов региональных инновационных систем не только подтверждает факт существования многообразия путей инновационного развития в регионе, но и имеет методологическое значение для комплексного видения возможных средств достижения его стратегических инновационных целей, обоснования региональной инновационной политики и определения путей ее реализации. Дальнейшее исследование и учет рассмотренных ключевых характеристик региональных инновационных систем в общей концепции их формирования и развития позволят приблизиться к созданию оптимальной системы управления интеллектуальным потенциалом региона.

Список цитированных источников

1. Брюханова, О.Э. Организационно-методические аспекты формирования национально-региональной модели инновационного развития страны / О.Э. Брюханова // Вестник ИжГТУ. – Ижевск, 2008. – № 2. – С. 64–65.
2. Гаджиев, Ю.А. Новые формы территориальной организации производства и другие теории регионального экономического роста и развития // Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – Сыктывкар, 2008. – № 3. – С. 43–49.
3. Ганеева, Г.А. Региональная инновационная система: структура и результативность функционирования // Вестник УГАТУ. – Уфа, 2009. – № 3. – С. 93–97.
4. Нетудихата, К.Л. Еволюція сучасних теорій інноваційного регіонального розвитку // Миколаївський державний гуманітарний університет ім. Петра Могили. Наукові праці. Економічні науки – 2005. – Том 38. – Вип. 25. – С. 23–31.
5. Разгуляев, К.А. Проектирование региональных инновационных систем в субъектах РФ / К.А. Разгуляев, А.Б. Колошин, С.В. Хмелевский, Ю.Л. Тимофеева. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: www.innosys.spb.ru.
6. Яворський, М. Місія та цілі регіональної інноваційної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.cstei.lviv.ua>.

Кот Н.Г., магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры БУАиА
УО “Брестский государственный технический университет”,
г. Брест, Республика Беларусь
kotofeika1981@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ПОДХОДОВ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Постановка проблемы. При создании новых подходов развития национальной экономики важным является формирование новой концепции социально-экономического развития, выработки стратегии инновационного развития. Уровень инновационной и инвестиционной привлекательности любого государства зависит как от активности предприятий, так и от эффективной деятельности таких субъектов хозяйствования, как страховые организации, банковские учреждения. Неотъемлемой составляющей инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования является конкурентоспособность, важным фактором повышения которой являются инновации. В РБ удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе предприятий промышленности в 2009–2010 гг. составил 12,1%–15,4% [1], что свидетельствует о недостаточном уровне конкурентоспособности предприятий Республики Беларусь. Инновационное развитие организаций всегда требует инновационных технологий, финансирование которых возможно осуществить как за счет собственных средств участников инвестиционного проекта, так и за счет заемного капитала, в качестве которого может выступать инвестиционный кредит. При кредитовании банковские учреждения ставят перед собой цель доказать необходимость непосредственного участия банковского учреждения в реализации инвестиционного проекта, а не только его финансирования.

Научная гипотеза. Мы предполагаем, что создание условий для заинтересованности банковского сектора в инвестировании капитала в новые технологии и проекты позволит получить значительный экономический эффект как для кредитора, так и для кредитополучателя.

Основная часть. Участие банков в финансировании инновационного развития реального сектора экономики определяет необходимость пересмотра основных принципов кредитования, на которых базируется в настоящее время деятельность банковского сектора. В качестве традиционных принципов кредитования выступают принцип срочности, возвратности, обеспеченности, целевого характера использования и плат-

ности. Следует отметить, что данные принципы будут иметь место только при наличии кредитоспособного клиента, способного своевременно и в полном объеме вернуть кредит и уплатить проценты.

Срочность кредита предполагает, что возвращать кредит следует заемщиком не в любое приемлемое для него время, а в точно определенный срок, установленный кредитным договором. Нарушение срока возврата кредита является для кредитора основанием применить к заемщику штрафные санкции, например, увеличение взимаемого процента, а при дальнейшей просрочке – досрочное возвращение кредита в полной сумме и процентов по кредиту в судебном порядке.

В большинстве случаев несвоевременное погашение привлеченного кредита происходит в связи с отсутствием денежных средств у кредитополучателя, однако просрочка платежа может наступить и в результате воздействия внешних факторов, которые кредиторы не всегда могут учесть. Так, РУП «Брестэнерго» просрочило погашение денежных средств Альфа-банку (Москва) в связи с невозможностью приобретения иностранной валюты, однако руководство названного банка не учло ситуацию, сложившуюся на валютном рынке Республики Беларусь, и подало иск в Арбитражный Суд Москвы с целью взыскания задолженности не только в размере основного долга и процентов, а также и неустойки [2]. Этот пример только подтверждает тот факт, что банковские учреждения не всегда учитывают форс-мажорные обстоятельства кредитополучателя.

На современном этапе становления и развития банковской системы, в условиях нестабильной экономической обстановки в Республики Беларусь проблема обеспечения своевременной возвратности кредита является одной из наиболее важных практических задач, стоящих перед коммерческими банками. Следует отметить, что в 2011 г. происходит снижение доли проблемных долгосрочных кредитов юридических лиц в общей величине долгосрочного кредитования с 2,1% в 2009 г. до 0,2% (рис. 1)

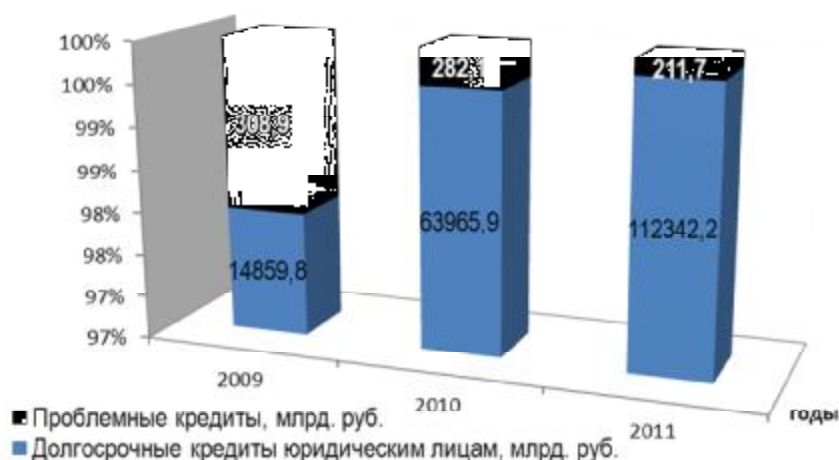


Рисунок 1 – Динамика и структура проблемной задолженности по долгосрочному кредитованию юридических лиц с 2009 г. по 2011 г.
[разработка автора на основании [3], [4], [5]]

Возвратность кредита тесно взаимосвязана с его обеспечением, т.е. зависит от способности заемщика предоставить необходимые и достаточные гарантии своевременного возврата кредита. Обеспеченность кредита выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств.

В современных условиях нельзя быть до конца уверенным, что заемщик вернет кредит и уплатит проценты по нему, даже если его финансовое состояние на момент обращения стабильно и направления вложения средств являются выгодными. Поэтому очень важен вопрос о твердом обеспечении кредита, т.е. о дополнительных гарантиях его возвратности.

В настоящее время при кредитовании банковские учреждения проводят пассивную политику, которая заключается только в получении дохода за выданные деньги, при этом не уделяется должного внимания не только факторам, способным оказать негативное воздействие на возврат кредита, а также и обеспеченности предоставляемых средств. Лояльность и пассивность при проведении анализа обеспеченности при выдаче ипотечных кредитов в США спровоцировали возникновение финансового кризиса. Обеспечение возвратности кредитов включает в себя умелое управление активами, соблюдение принципа диверсификации активов и пассивов во избежание больших финансовых потерь и банкротства банка. Целевая направленность кредита распространяется на большинство видов кредитов, включая и инвестиционный кредит, выражая необходимость целевого использования полученных средств заемщиком от

кредитора. Кредит должен быть использован строго по назначению. Например, инвестиционный кредит должен использоваться только на финансирование расходов, связанные с внедрением и реализацией инвестиционного проекта.

Платность кредита выражается в том, что банк за предоставленные свои средства во временное пользование заемщику взимает с последнего определенную плату. Принцип платности реализуется банком через процентную политику банка, т.е. плата за кредиты взимается в форме процента, размер которого устанавливается соглашением между кредитором и заемщиком в кредитном договоре.

Процентная ставка кредита – своего рода стоимость кредитных ресурсов банка – обеспечивает возмещение затрат по вкладным операциям и содержание сотрудников, получение прибыли и других расходов банка. В мировой банковской практике существуют и беспроцентные кредиты, например, исламские банки осуществляют свои операции на беспроцентной основе, некоторые зарубежные банки предоставляют беспроцентные кредиты своим сотрудникам и наиболее имиджевым клиентам.

Известно, что банки соглашаются финансировать инвестиционный проект при условии, что в общей величине требуемых ресурсов на внедрение данного проекта 30-40% – это собственный капитал инвестора [6]. Следовательно, и исполнение инвестиционного проекта должно осуществляться как кредитополучателем, так и кредитором, т.е. банком.

Выводы. При рассмотрении принципов кредитования было выявлено, что деятельность банковского сектора при выдаче инвестиционного кредита характеризуется значительным риском, связанным с эффективным воплощением инвестиционного проекта. Размер и выгода, которую получит банк при предоставлении инвестиционного кредита, будут зависеть в значительной степени от участия самого банковского учреждения в реализации инвестиционного проекта. Привлечение на коммерческой основе долгосрочных инвестиций в модернизацию производства банковского кредита позволило бы повысить финансовую устойчивость как предприятия, так и банков. Такой механизм сотрудничества применяется в ряде исламских стран и подтверждает свою эффективность.

Список использованных источников

1. Статистический ежегодник 2010. – Мн., 2010.
2. «Балтика» нашла понимание в суде [Электронный ресурс] / Сайт юридической консультации Помощь. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://legalru.ru/document.php?id=20468> – Дата доступа: 13.03.2012.
3. Бюллетень банковской статистики №12 (126). – М.: Национальный банк Республики Беларусь, 2009. – 284 с.
4. Бюллетень банковской статистики №12 (138). – М.: Национальный банк Республики Беларусь, 2010. – 289 с.
5. Бюллетень банковской статистики №12 (150). – М.: Национальный банк Республики Беларусь, 2011. – 247 с.
6. Барковский, Н.Д. Роль банковского кредита в повышении эффективности производства. – М.: Финансы, 2009. – 64 с.

Кравченко А.А.

УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь
e-mail: wildsent@gmail.com

ВЛИЯНИЕ НЕРАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НА УРОВЕНЬ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

В современной экономической литературе активно ведется поиск и разработка новых показателей, которые в наиболее полной мере отражали бы страновой уровень развития. Данная тенденция обусловлена неполнотой информации, которую нам представляют классические макроэкономические показатели, такие как ВВП, уровень инфляции, безработицы и т.д., и как следствие, недостаточностью данных средств для объяснения некоторых экономических явлений. Осознание данного факта делает актуальной разработку других методик оценки эффективности как экономической, так и социальной политики, ориентированной на повышение качества и уровня жизни населения. Одним из таких направлений выступает анализ субъективного благосостояния населения, включающий в себя не только материальное благополучие, но и уровень психологического и социального положения.

Исследованием субъективного благосостояния в экономике активно занимались Р.А. Истерлин, Р. Лайард, Б.С. Фрей, Д. Канеман, Р. Ди Телла, Р.Г. МакКаллох и другие. В своей работе Р.Вееenhooven разделил существующие подходы к анализу благосостояния на три ключевые группы: «сравнительные теории, теории, основанные на национальном менталитете, и теории, анализирующие условия жизни» [1, с. 1-2]. В рамках сравнительных теорий предполагается, что оценка индивидуального благосостояния и, соответ-

венно, других агрегированных показателей, основанных на ней, зависит не от объективных факторов, а от результата сравнения с другими индивидуумами или социальными группами. Теории, основанные на национальном менталитете, рассматривают субъективное благосостояние как функцию от заложенных культурных традиций, а также предрасположенности населения к оптимистической или пессимистической оценке собственного положения. С нашей точки зрения, наибольший интерес представляет третий вид теорий, т.к. он отражает влияние объективных факторов на уровень благосостояния населения и в большей степени позволяет проводить сравнительный анализ между странами. Из ключевых показателей благосостояния чаще всего выделяют уровень дохода, измеряемого через ВВП на душу населения, уровень безработицы и инфляции, а также возрастной состав населения.

В своей работе 1974 г. «Does economic growth improve the human lot?» [2], ставшей классической, Р. Истерлин показал, что для стран с развитой экономикой увеличение уровня материального благосостояния, измеряемого через ВВП на душу населения, не приводит к увеличению субъективного благосостояния их граждан. Аналогичные результаты получил по результатам своего исследования Б.С. Фрей и Р. Лайард. Последний отмечал, что «для стран с доходом свыше \$ 15000 на душу населения, дополнительный доход, не вызывает дополнительного счастья» [3, с. 17]. В то же самое время в работах А. Деатона и Б. Стивенсона не были обнаружены точки насыщения, после которых субъективное благосостояние уже не растет по мере роста ВВП на душу населения [4, с. 6].

В работе А.Е. Кларка и А.Г. Освальда [5] была выявлена отрицательная зависимость уровня безработицы от показателя благосостояния населения, что обусловлено двумя ключевыми факторами: а) уровень психологического благосостояния у безработных ниже, чем у работающего населения (даже при условии сохранения такого же уровня дохода); б) рост процента безработицы приводит к росту неуверенности в будущем среди работающего населения. Необходимо также учитывать и обратный эффект роста безработицы: так, в своей работе А.Е. Кларк [6] отмечает, что в регионах с высоким уровнем безработицы субъективное благосостояние безработных в целом выше, что было подтверждено дальнейшими исследованиями. Согласно исследованиям Р. Ди Телла и Р.Г. МакКаллоха, наряду с безработицей, благосостояние отрицательно коррелирует и с уровнем инфляции, хотя уровень ее влияния и ниже, чем у уровня инфляции. Однако субъективные и объективные показатели, на наш взгляд, не в полной мере отражают те события, которые происходят в обществе. Так, рост ВВП может быть вызван ужесточением рабочего графика в сторону повышения количества рабочего времени, что отрицательным образом отразится на субъективных показателях благосостояния. В связи с этим считается целесообразным при анализе рассматривать и распределение временных ресурсов. Особенно актуальным является выделение нерабочего времени. Выбор последнего обусловлен тем, что нерабочий период менее регламентирован, что позволяет индивидууму варьировать деятельность, осуществляемую в данный временной промежуток, исходя из ее предполагаемой полезности, тем самым осуществляя максимизацию использования данных темпоральных ресурсов. При этом деятельность, осуществляемая в нерабочие часы, чаще приносит большее удовлетворение индивидууму, т.к. направлена, прежде всего, на восстановление его физических и психологических сил, общение с близкими людьми, самосовершенствование и самообразование. Определенные виды деятельности могут выступать в качестве самодостаточных и являться самоцелью, что повышает их субъективную ценность у индивидуума, например, игры или развлечения. Нерабочее время также выступает в качестве ключевого инвестиционного ресурса, направленного на поддержание здоровья индивидуума, улучшение или поддержание его физического состояния в той же форме, что, в свою очередь, также оказывает влияние на уровень субъективного благосостояния индивидуума.

Недостаток свободного времени, как отмечает в своей работе Д. де-Грааф, оказывает отрицательное воздействие на психологическое благосостояние, т.к. не позволяет индивидууму достигнуть желаемого уровня удовлетворения, даже обладая необходимым запасом финансовых ресурсов [7, с. 244]. В своей работе Т. Кассер и К.В. Браун [8], также выявили отрицательную корреляцию между уровнем удовлетворения жизнью и количеством рабочих часов.

Необходимо также отметить, что фактор свободного времени может быть нивелирован другими показателями, такими как наличие работы или возраст индивидуума. Так, несмотря на то что у безработных количество свободных темпоральных ресурсов превосходит данный уровень по сравнению с работающим населением, тем не менее, их отмечаемый уровень благосостояния ниже, нежели у работающих граждан, даже при условии, что уровень дохода не будет изменен. Как следствие, сама по себе потеря рабочего места может оказать значительное негативное влияние на уровень субъективного благосостояния индивидуума. Поэтому влияние свободного времени на уровень благосостояния желательно проводить не только исходя из количественных показателей его наличия, но и из качественного уровня его распределе-

ния. Так, исследования Д. Канемана и А.Б. Кругера показали, что люди, отмечающие более низкий уровень удовлетворения жизнью, чаще других затрачивают свои временные ресурсы на деятельность, обладающую большим уровнем неудовольствия, чем другие респонденты [9, с. 3]. Аналогичным образом: более значительное падение уровня благосостояния индивидуума по причине потери рабочего места (в случае уменьшения дохода) частично обусловлено изменением аллокации временных ресурсов в сторону более времязатратной и менее приятной деятельности. Таким образом, важно не только то, каким количеством времени обладает индивидуум, но и то, на что оно затрачивается.

Долгосрочный мониторинг распределения темпоральных ресурсов позволит проводить сравнительный анализ благосостояния не только между странами, но и в динамике в рамках одной страны, что может выступать в качестве критерия для анализа эффективности проводимой экономической и социальной политикой государства, а также задавать новые цели и акценты в вопросах развития общества.

Резюмируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что в рамках современного общества назрела необходимость оценки уровня национального благосостояния, исходя не только из классических макроэкономических показателей, отражающих, чаще всего, лишь изменение материального благополучия, но и показателей психологического благосостояния граждан. Последнее, в свою очередь, тесным образом связано как с количеством располагаемого свободного времени, так и с его качественным распределением. При этом анализ благосостояния населения должен представлять собой своеобразный синтез, учитывающий как влияние макроэкономических показателей, так и особенности использования временных ресурсов, что в конечном итоге позволит не только более точно оценить изменения уровня жизни в стране, но и выявить направления развития общества.

Список цитированных источников.

1. Veenhoven, R. The cross-national pattern of happiness: Test of prediction implied in three theories of happiness / R. Veenhoven, J. Ehrhardt – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://repub.eur.nl/res/pub/16197/95b-full.pdf> – Date of access: 02.04.2012.
2. Easterlin, R.A. Does economic growth improve the human lot? Some Empirical Evidence. – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://graphics8.nytimes.com/images/2008/04/16/business/Easterlin1974.pdf> – Date of access: 17.03.2011.
3. Melo, S. Eudaimonia and the Economics of Happiness / S. Melo – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://economia.uniandes.edu.co/publicaciones/dcede2011-05.pdf> – Date of access: 21.05.2011.
4. Stevenson, B. Economic growth and subject well-being: reassessing the Easterling paradox / B. Stevenson, J. Wolfers – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ftp.iza.org/dp3654.pdf> – Date of access: 11.04.2012.
5. Clark, A.E. Unhappiness and Unemployment / A.E. Clark, A.J. Oswald – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.jstor.org/stable/2234639> – Date of access: 11.04.2012.
6. Clark, A.E. A note on unhappiness and unemployment duration / A.E. Clark, – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://hal.inria.fr/docs/00/59/04/44/PDF/wp200623.pdf> – Date of access: 04.03.2012.
7. Kasser, T. Time Affluence as a Path toward Personal Happiness and Ethical Business / T. Kasser, K.M. Sheldon – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.mendedreality.com/private/docs/kasser2009.pdf> – Date of access: 04.03.2012.
8. Kasser, T. On Time, Happiness, and Ecological Footprints / T. Kasser, K.W. Brown – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.docstoc.com/docs/25933375/Take-Back-Your-Time-Fighting-Overwork-and-Time-Poverty-in-America> – Date of access: 12.04.2012.
9. David G. Blanchflower, D.G. International Evidence on Well-being / David G. Blanchflower – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ftp.iza.org/dp3354.pdf> – Date of access: 13.04.2012.

Кристиневи́ч С.А., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
kristinevich@rambler.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»

Современная теория человеческого капитала оформилась в 60-х годах XX века, когда возникла проблема создания качественно новой рабочей силы, которая отвечала бы требованиям своего времени и была пригодна для сложного наукоёмкого производства. Наибольшее развитие теория получила в рамках чикагской школы экономики (основные положения изложены в трудах Т. Шульца, Г. Беккера) [1–3], центральная методологическая установка которой – объяснять экономические процессы на основе принципа максимизации выгоды индивидов. Основателем теории человеческого капитала принято считать Теодора Шульца, который обобщил основные положения концепции. В своих работах он уделяет внимание образо-

ванию как фактору экономического роста и считает, что вложения средств в образование являются причиной улучшения качества рабочей силы. Показав высокую результативность вложений в человеческий капитал, школа Беккера способствовала корректировке государственной экономической политики в сторону увеличения инвестиций в человеческий капитал. Человеческий капитал был признан как наиболее эффективный объект инвестиционных вложений, а не как непроемчивое потребление.

Несмотря на целостность и системность современной теории человеческого капитала, единого хрестоматийного определения самой категории «человеческий капитал» не существует (таблица 1).

Таблица 1 – Современные подходы к определению категории «человеческий капитал»

Зарубежные исследователи	
Представитель	Определение
Т. Шульц	Человеческий капитал представляет ту часть живых производительных сил отдельного человека и всего населения, которая выносится на рынок в качестве особого товара и покупается предпринимателями, и ту, которая остаётся за пределами капиталистического рынка и капиталистического производства [4, с. 90].
Г. Беккер	Человеческий капитал есть совокупность врожденных способностей и приобретенных знаний, навыков и интересов (мотиваций), целесообразное использование которых способствует увеличению дохода индивида (предприятия, общества) [10, с. 14].
Л. Туроу	Человеческий капитал – это производительные способности, дарования и знания индивидуума [4, с. 90].
М. Блауг	Человеческий капитал есть приведенная стоимость прошлых инвестиций в навыки людей, а не ценность людей самих по себе [5, с. 19].
Российские исследователи	
М.М. Критский	Человеческий капитал представляет собой всеобщее-конкретную форму человеческой жизнедеятельности, ассимилирующую предшествующие формы, потребительную и производительную, адекватные эпохам присваивающего и производящего хозяйства, и осуществляющуюся как итог исторического движения человеческого общества к его современному состоянию [6, с. 5, 17].
С.А. Дятлов	Человеческий капитал есть сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного производства, содействует росту производительности труда и производства и тем самым влияет на рост дохода данного человека [7, с. 60].
Е.Д. Цыренова	Человеческий капитал – экономическая категория, представляющая совокупность содержательных способностей, личных качеств и мотивация индивидов, находящихся в их собственности, накапливаемых за счёт инвестиций, используемых в национальном хозяйстве в течение определённого периода времени с целью получения ими будущих доходов и содействующих росту национального производства [8, с. 17].
И.В. Ильинский	Содержание человеческого капитала характеризуется экономическими отношениями, возникающими в процессе формирования и развития способностей в процессе непосредственного производства [9, с. 28].
Белорусские исследователи	
А.В. Бондарь	Человеческий капитал – адекватная постиндустриальному этапу развития общества форма организации и функционирования производительных сил (качеств, свойств, способностей, функций, ролей) человека, включенных в систему социально ориентированной экономики рыночного типа в качестве ведущего элемента общественного воспроизводства и решающего фактора экономического роста [12, с. 40].
И.В. Корнеевец	Человеческий капитал представляет собой совокупность социально-экономических отношений, возникающих по поводу формирования способности к труду и предпринимательской деятельности, результатом применения которых является повышение личных доходов и общественного благосостояния [13, с. 10].
С.Ю. Солодовников	Термин «человеческий капитал» выражает унаследованные и приобретенные качества человека, которые могут быть использованы в хозяйственной деятельности. Здесь важно отметить, что речь идет именно о производственных способностях человека, а не о нем самом [11, с. 202–203].

Источник: составлено автором

Особенностью исследований российских экономистов, за редким исключением, является акцент на анализе общетеоретических закономерностей и ориентация на макроэкономический уровень, тогда как западные учёные уделяют особое внимание специфическому человеческому капиталу, признавая основным уровнем анализа – микроэкономический.

Представленные подходы к определению понятия «человеческий капитал» выявляют как минимум два направления в его исследовании:

первое – акцентирует внимание либо на существенных характеристиках человеческого капитала, либо на его функциях, либо на его генезисе;

второе – обнаруживает дилемму между широким, точным определением или операциональным, которое может эффективно использоваться в экономической науке.

Список цитированных источников

1. Schulz, T. The economic importance of Human Capital in Modernization / T. Schulz // Education Economics. – 1993. – Vol 1, Issue 1. – P. 10–32.
2. Schulz, T. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. – Anniversary Colloquium N.Y., 1975. – 158 p.

3. Becker, G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / G.S. Becker. – N.Y., 1964. – 621 p.
4. Гойло, В. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы (критический очерк) / В. Гойло. – М.: Наука, 1975. – 452 с.
5. Blaug, M. An Introduction to the Economics of Education / M. Blaug. – L., 1970. – 196 p.
6. Критский, М.М. Человеческий капитал / М.М. Критский. – Л.: ЛГУ, 1991. – 196 с.
7. Дятлов, С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Дятлов. – СПб.: СПбГУЭФ, 1994. – 160 с.
8. Цыренова, Е.Д. Формирование и накопление человеческого капитала в транзитивной экономике / Е.Д. Цыренова. – Улан-Удэ: ВСГТУ, 1999. – 201 с.
9. Ильинский, И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве / И.В. Ильинский. – СПб.: СПбГУЭФ, 1996. – 163 с.
10. Беккер, Г. Человеческий капитал (главы из книги) / Г. Беккер; пер. Р.И. Капелюшника // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 86.
11. Человеческий потенциал Республики Беларусь / С.Ю. Солодовников [и др.]; науч. ред. П.Г. Никитенко; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Беларус. навука, 2009. – 716 с.
12. Человеческий капитал в контексте макроэкономической стабилизации и конкурентоспособности национальной (малой открытой) экономики / А.В. Бондарь [и др.]. – Мн.: Наст. газ, 2006. – 336 с.
13. Корнеевец, И.В. Человеческий капитал: теория, методология, приоритеты развития: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / И.В. Корнеевец; БГЭУ. – Минск, 2009. – 53 с.

Лебедева В.К., к.э.н., доцент

Национальная металлургическая академия Украины

г. Днепрпетровск

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

Вывод экономической теории о том, что технологические инновации выступают ключевым фактором не только научно-технического, но и социально-экономического прогресса периодически выходит из риторики относительно практического и политического аспектов хозяйствования, но через некоторое время неизбежно в нее возвращается. Это связано, по-видимому, с тем, что «от добра добра не ищут», и если доходы и прибыли удовлетворяют предпринимательские ожидания и амбиции, то текущее технологическое состояние производства рассматривается как вполне удовлетворительное. Однако в кризисные периоды интерес к новациям и их коммерческому использованию возрастает, поскольку на них (и не без оснований) возлагаются надежды на оживление и подъем экономики.

Вялотекущий интерес к технологическим инновациям проявляется в странах, вставших на путь рыночных реформ вот уже второе десятилетие. Имеет он такие же, достаточно умеренные результаты. Кризис 2007-2010 годов обострил этот интерес и возвел его в ранг официальной экономической политики большинства государств, но к кардинальным изменениям это не привело.

Одной из причин сложившегося положения является недостаточное учитывание социально-экономических факторов технологических инноваций. Указанные факторы могут катализировать и тормозить технологический прогресс. В их числе одну из ведущих позиций занимает цена ресурса труда, отчасти комплиментарного ресурсу капитала, но отчасти и взаимозаменяемого с ним. Гаечный ключ можно изготовить, пользуясь тисками и напильником или на токарном станке, или на станке с числовым программным управлением. Какой вариант выберет «эффективный собственник» средств производства, зависит во многом от соотношения цен на ресурс труда и ресурс капитала (в его производительной форме). Недавняя история свидетельствует о том же. В 1990-е годы рыночные преобразования порой приводили к отбрасыванию технологий от механизированного до инструментального технологического способа производства, то есть замене ранее механизированного труда сугубо ручным. Так, на одном из украинских предприятий легкой промышленности в конце 1980-х годов ленточный механизированный конвейер, обеспечивающий перемещение полуфабрикатов от одной технологической операции к другой, был заменен более качественным – проволочным. Однако в 1990-х годах либерализация ценообразования привела к резкому многократному скачку цен на вещественные факторы производства, в том числе, на электроэнергию. Цены на ресурс труда во многих отраслях упали практически до нуля, что выражалось в отказе предпринимателей выплачивать заработную плату за уже выполненную работу в условиях социальной незащищенности работников. Формально это считалось задержкой заработной платы, но приобретая многомесячный характер, такая задержка фактически означала бесплатное использование ресурса труда. В условиях на указанном выше предприятии механизированный конвейер был остановлен, и работники стали вручную переносить незаконченные изделия и их детали от одной технологической опера-

ции к другой, как это было в первые послевоенные 1945-1949 годы. Иными словами, характер социально-экономических реформ не только не катализировал технологический прогресс, но обратил его вспять.

В настоящее время, цена ресурса труда в реальном секторе экономики является весьма низкой, что снижает мотивацию предпринимателей к внедрению более эффективных технологий. Удовлетворяющая их прибыльность производства обеспечивается за счет низких цен на традиционные факторы, в том числе на среднеквалифицированный труд, и не требует, как правило, обращения к таким развитым факторам, как новые технологии и продукты, а также связанный с ними высококвалифицированный труд.

Альтернатива, связанная с внедрением автоматизированных технологий, нередко рассматривается как угроза социально-экономической стабильности вообще в связи с предполагаемой в этом случае массовой безработицей. В таком случае, научно-технический прогресс следовало бы прекратить еще в средние века после погромов машин луддитами. По этому вопросу наиболее перспективные направления экономической теории имеют конструктивный ответ: внедрение прогрессивных технологий должно приводить не к безработице, а к сокращению рабочего времени для всех работающих без сокращения (и даже с увеличением) размера заработной платы, так как новые технологии требуют труда более сложного, более квалифицированного и требующего поэтому более высокой оплаты. Новые технологии способствуют экономии времени живого и овеществленного труда в расчете на единицу изделия. Для каждого отдельного работника такая экономия должна оборачиваться не ухудшением его материального положения, а сохранением и улучшением его вместе с увеличением свободного времени, как времени свободной творческой деятельности в различных интеллектуальных видах деятельности.

Не так давно в Академию словесности Российской Федерации был принят трудовой иммигрант, приехавший из Таджикистана. Работая кафельщиком в одной из строительных компаний Санкт-Петербурга, в свободное время он писал стихи. Российские коллеги помогли ему перевести их на русский язык и издать. В своей строительной профессии он достиг такого же мастерства, как и в поэтическом творчестве, чем немало удивляет работодателей. Жаль только, что большая продолжительность рабочего дня на стройке оставляет ему мало времени для стихов, и живет он, по-прежнему, в строительном вагончике.

Лемещенко П.С.

Белорусский государственный университет,
г. Минск, Республика Беларусь

ФАКТОРЫ ТОРМОЖЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ

Бывшие коммунистические страны после краха своей системы, сложившейся после Второй мировой войны, выбрали искаженный вариант рыночной экономики. Они поменяли своего прежнего бога Карла Маркса на нового – Милтона Фридмана. Но новая религия не служит им хорошо.

Стиглиц Дж.

Современный этап новейшей экономической истории стран бывшего социализма кратко можно выразить такими поисковыми категориями, как хозрасчет, перестройка, научно-технический прогресс и ускорение, рынок, приватизация, инновации, модернизация и развитие. То есть и та социалистическая система, и нынешняя – рынок – оказались одинаково невосприимчивы к инновациям и активному повышению конкурентоспособности и качества продукции. Но реальность нового века оказалась еще более сложной и жесткой, а истина еще более далекой и загадочной, как и в более ранние времена намечаемых, желаемых политико-экономических перемен и их конкретных результатов. А они, эти результаты, за двадцать пять лет, к сожалению, и краткосрочные даже чисто экономические стандартные показатели не фиксируют постсоциалистические страны в ранге развитых. Более интегрированные и сложные параметры также не ориентируют на создание за последние годы реформ соответствующих условий и потенциала для перспектив к устойчивому, долгосрочному и перспективному *развитию*. Например, значение ряда индексов Белоруссии и России (в скобках) в 2009 составило: *индекс образования* – 30 (38), *индекс инноваций* – 58 (41), *индекс ИКТ* – 80 (54), *индекс знаний* – 52 (43), *индекс экономического и институционального режима* соответственно 137 (127), а *итоговое место этих в мире* – 73 занимает Белоруссия и 60 Россия¹. Крайне низкие для конкурентного развития стран и бизнеса показатели экспорта высокотехнологичной продукции в структуре экспорта в целом каждой страны и особенно низкая доля этой продукции в составе мирового экспорта – 0.3% России и 0.02% – Беларуси. Ресурсная зависимость экономик этих и других стран еще бо-

¹ www.info.worldbank.org

лее усилилась, включая и РБ. Но главное даже не это. Главное то, что молодые капиталы этих и других подобных стран, не создавая своей особой, *новой производительной силы*, сформировали необычайную алчность, свойственную алчности ростовщиков, которые самим капиталом были подвержены критике. Менеджмент же не освоил все приемы организации современного производства и мотивации персонала, пользуется методами управления 20-30-х годов прошлого века, усиливая отчуждение труда от своих результатов и фирмы в целом. Оказывается, проповедуемый тезис – частная собственность всегда и автоматически порождает более высокую эффективность – не более чем миф. Работник, все-таки как главная производительная сила современной экономики, непосредственно на нынешних пореформенных предприятиях, не то что не чувствует себя «хозяином», о чем пели идеологи рыночных реформ, но даже не чувствует себя *равным экономическим партнером*, что как бы литературно предполагает классический рынок труда. Зарботные платы, кроме того что могут не выплачиваться месяцами, начисляются по абсолютно неизвестным экономическим принципам и законам, а переход на *краткосрочные индивидуальные контракты* поставил работников в унижительное положение неопределенности своего экономического и социального положения. Следствие этого – оппортунистическое поведение работников и, следовательно, внутрифирменные конфликты и низкая производительность труда как в частных фирмах, так и государственных.

Если бы было все так просто, то индустриальные государства не проводили бы у себя различных буржуазно-демократических и других революций в своей сложной трагичной истории и не нуждались бы *ни в каких теориях развития*, а так называемые страны «третьего мира», получив в 50-е годы политическую независимость, уже давно бы разорвали *порочный круг*: бедность → низкая норма сбережений → слабая инвестиционная и инновационная активность → низкая производительность труда → низкие темпы роста → бедность. Если некий человек, как пишет известный по инновационной экономике Й. Шумпетер, «будет пытаться поправить дело с помощью магического заклинания, – например, бормотать: «Спрос, Предложение!» или «Планирование и Контроль!», – значит он находится во власти дорационального мышления» [1, с. 172]. В нашей современной ситуации такого «общепринятого», хотя и не осмысленного и тем более нерационального бормотания с разных сторон о рынке, о либерализации, а сегодня о модернизации, к сожалению, можно услышать довольно много. «Когда частные вознаграждения согласуются с общественными целями, – пишет Дж. Стиглиц, – все работает хорошо; если же такой согласованности нет, на свет могут появляться уродливые создания... На финансовых рынках стимулы искажены, и это мешает истинной о рынке, об инновациях или, например, уже о модернизации, надо все же понимать, *как реально устроена* та или иная экономическая система страны, благодаря *каким движущим силам она развивается*, включая социально-нравственный и научно-технологический компоненты, *чьи и в какой степени интересы* она обеспечивает, *кем и как* эта система «ремонтируется», преодолевая циклы и факторы торможения. Скажем кратко – экономистам надо внимательно и глубоко пересмотреть свой теоретический арсенал и в первую очередь его философско-мировоззренческую составляющую, исключив обслуживание своим продуктом чей-то узкоэгоистический интерес. Возникшие *рейтинговые агентства* стали тем *институтом*, которые заменили по существу экономическую науку, выполнявшую в свое время эвристическую задачу, и уже распределяют не материальные элементы экономики, а *производят и дозируют* в соответствии с принятыми на себя обязательствами *информацию*. Это *принципиальное изменение рыночной системы, сложившееся на текущий период*. Это своего рода социализм с рыночным лицом: рекомендации и прогнозы делают одни, а материальную ответственность, издержки несут другие. Напомним, в социалистической экономике определенным координатором информации и ресурсов были Госплан и Госснаб. Но сейчас возникла третья характеристика – выгоды извлекает третья сторона – специфический (уже не классический) вид *капитала* – *транзакционный*, иницирующий для определенных сторон выгодные правила и нормы. Здесь и кроется причина двойных стандартов стран-лидеров, осуществляющих «производство институтов», и тех стран, которые должны следовать «произведенным» нормам, правилам, рамкам. Этим, кроме всего прочего, созданы условия для извлечения *институциональной ренты* нового вида дохода в глобальной экономике.

Информационная асимметрия в целом характерна для рынка, а в данном случае под влиянием переработки ее специализированными органами еще более искажаются *требования рынков*. Но делается это сейчас *невидимо*, как невидимая рука Смита, и предъявить кому-то претензии «о заведомо ложных сведениях» невозможно, потому что агентства осуществляют «прогнозы» какого-то государства или фирмы от «позитивного» до «негативного», как бы независимо, лишь констатируя факт. Общий кризис 2008 г. историческое этому подтверждение, потому что первыми дали старт к всеобщему банкротству «благополучные» с точки зрения рейтингов банки, фирмы и даже целые государства. Биржи, аудиторские компании, рейтинговые агентства, банки, аккумулируя информацию о клиентах и об экономических игроках, поддерживали и поддерживают лишь те *инновации*, которые свидетельствуют о любых прибылях, даже если по-

следние выступают следствием расширения деятельности *транзакционного капитала*. Прибыли как бы из воздуха, на что ориентируется спекулятивный капитал, создали условия для принципиального изменения мотивации, как производительного капитала, так и населения, желающего в казино-экономике быстро разбогатеть. Таким образом, рынок в своей эволюции породил институты *антиэкономики*, дестимулирующих мотивы и приоритеты трудовой деятельности и, естественно, сферы инвестиций. «Прибыли фондовой биржи, – пишет Ф. Хайек, – заработанные в период повышения стоимости капитала в денежном выражении, которые не соответствуют пропорциональному увеличению капитала сверх объема, требующего для воспроизведения эквивалента текущего дохода, и не являются доходом (подч. – П.Л.), а также их использование для потребления, могут привести к разрушению капитала» [3, с. 83-134]. Фиктивный капитал, помноженный на фиктивные прибыли, инициируемые государственным империализмом, порождают один мировой кризис за другим [4, с. 5-12]. Таким образом, эволюция экономических форм вместе с информационно-коммуникативными изменениями привела ко многим существенным преобразованиям в том числе и к возникновению поведения *симуляции инноваций* различными экономическими агентами. *Монополия*, напомним, явилась если и не первой, то очень мощной экономической формой, в которой можно зафиксировать две тенденции: тенденция к внедрению новой техники, технологий, организаций, и тенденция, как справедливо говорили классики, к загниванию и паразитизму, проявляющимся в возможности перераспределять незаработанные доходы. Поэтому это один из общих факторов *торможения научно-технического развития* в рамках глобальной экономики.

В силу названных выше изменений нельзя не заметить, что *изменилась и конкуренция*. Товары конкурируют уже не на основе их потребительских свойств и адекватной рациональной о них информации, а в рамках *формируемой иррациональности* и субъективных эмоциональных переживаний. Оказывается, экономически более эффективно *симулировать инновацию*, чем на самом деле разрабатывать ее и внедрять. Совершаются небольшие косметические изменения с соответствующей *информационной проработкой массового сознания* – товар переходит в ранг инновационного продукта. Реальное качество товара при этом может существенно снижаться. С авторской точки зрения, такое наблюдается с «евроремонт» жилья, которое хрупкое и ненадежное, где не всегда используются экологически чистые материалы. «Красивые» продукты питания «еврокачества» также не выдерживают никакой критики, поскольку потребитель сам уже не может определить их качество.

Современные технологии коммуникации обусловили тиражирование информации и манипуляцию сознанием, но почти никак не обеспечили производство нового знания или дельта-знания. В частности, создаются бренды, т.е. определенные символы, воздействующие по преимуществу не на сознание (знание) человека, а на его подсознательную сферу. Однозначно можно сказать, что выделились в особую отрасль информационные технологии, направленные на формирование *нужных бизнесу вкусов и потребностей*, которые бы быстро и без особых рисков обеспечивали его истинный интерес – прибыли, даже если они без производства, или даже если они разрушают, «разламывают», как говорили те же Л. Туроу и Дж. Сорос, современную цивилизацию.

Возможным стало такое потому, что сформировалась новация в виде *метакапитала*. Он явился следствием глубокой интеграции финансового капитала, организованного *капитал-интеллекта* в виде отдельных научных учреждений и СМИ и *капитал-института*, сросшегося с рядом государственных институтов. Это иногда называется государственно-частное партнерство, которое и в странах с формирующимися рынками сейчас обсуждается для своего внедрения. Следствием этого явилось то, что законы права и политики, олицетворяющие реализацию далеких от национально-государственных интересов, подавили и узурпировали экономические законы страны. Нравственно-этические законы и принципы вообще исчезли из правил человеческого общения в этой эпохе. А в результате, как пишет Нобелевский лауреат П. Кругман, начинаешь ощущать, что «словно отменили закон всемирного тяготения. Ловкие юнцы – только что из колледжа – в одночасье становятся мультимиллионерами. Компании, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов и использовали свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия» (подч. – П. Л.) [5, с. 55]. Речь идет в данном случае о механизме политико-экономического влияния и захвата *метакапиталом капитала производительного, вынужденного играть по правилам симуляции инновационной активности*. В реальности такие отношения инновационного симулякра приводят к *архаизации производства* в глобальном масштабе и, конечно, в отдельных странах. Автоматизированные и роботизированные предприятия не заменили дешевый труд детей и женщин из Китая, Малайзии и пр. в сборочных цехах этих стран, как предсказывали футурологи. Беларусь также попадает в эту мировую политику архаизации, поскольку дешевый, но высококвалифицированный труд преподносят как основные аргументы в пользу привлечения иностранных инвестиций. Возникает вопрос, каких?, какого технологического уровня? Так вот, ни в одной постсоциалистической стране не по-

строено предприятий, дающих шаг к постиндустриальному этапу развития, чем обеспечивается формирование типичного *периферийного капитализма*, зависящего от метакapитала, но жестко эксплуатирующего население стран, включающихся в глобальное воспроизводство. Уровень зарплаты и продолжительность жизни населения могут убедить в этом даже самого большого скептика. Усилилось *отчуждение работника не только от результатов своей деятельности, от сложившейся экономической системы*, но и создались условия для серьезного раскола того, что можно назвать социальной общностью страны.

Капитал как экономический феномен возник на основе сбережений и предпринимателей и широкого круга населения. Деньги выступили универсальной с точки зрения ликвидности, изящной формой не только сбережений и накоплений, но главное – устойчивой формой защиты собственности и гарантий личности распоряжаться ею. Деньги, сохраняя свою покупательную способность, выступили мерой и критерием *всего жизненного (!) успеха личности*, который мог по своему усмотрению передать эту специфическую собственность по наследству с учетом, например, интересов стадии старости. Современные условия разрушили не только *устойчивость денег как института*, сохраняющего богатство и результаты всей жизнедеятельности человека, но и разрушили мотивацию сбережений как важного элемента викторианской добродетели. Капитал этим подрубил сук, из которого он возник и благодаря которому он мог развиваться. И, действительно, размер мировых инвестиций кратно сокращается, особенно инвестиций долгосрочных. Возникла ситуация, которую можно сформулировать так: *сберегать нельзя инвестировать*. Нехватка финансовых ресурсов подтолкнула и постоянно подталкивает к разного рода дериватам, расширению *акционерного капитала*. Напомним, что последний лишь в работах политиков и экономистов текущего периода получил название «финансового пузыря». Более точное и правильное название этого явления отражено в категории «фиктивный капитал». И действительно, размеры последнего значительно увеличились, ориентируясь на фиктивные доходы, которые никак нельзя назвать реальными прибылями, поскольку этот доход не сопряжен с деятельностью по оказанию реальных благ и услуг. Это служит хорошей основой, чтобы такие доходы облагать повышенными налоговыми ставками.

Обращаясь к истории бурного роста японской экономики в послевоенное время, в качестве фактора ускорения называют использование долгосрочного видения и планирования, а также государственная поддержка не всех, а *ключевых отраслей*, выступающих в качестве двигателей роста. Частный сектор действовал ориентируясь на эти отрасли и используя их как защиту от иностранных конкурентов. Подчеркнем, что высший менеджмент ассоциаций крупных корпораций как лидеров промышленного развития Японии (кейрецу), объединенных вокруг крупного банка, в своей деятельности был независим от внешних акционеров. Эти компании не слишком беспокоились о цене своих акций и доверии к ним рынка, поскольку редко финансировали в своей деятельности путем продажи акций. Этот и другие примеры стран означают, что *воспроизводственный цикл* имеет сложную структуру и мотивацию, где коммерческое начало противоречит, например, научно-технической стратегии фирмы, ее стратегии подготовки кадров, выпуска новой продукции и пр. [6, с. 100-101]. Мы же пытаемся поддерживать малый и средний бизнес, которые требуют валюты, которой он, этот бизнес, как правило, не зарабатывает и не закладывает основу ни индустриального, ни постиндустриального цикла. Что сделал малый и средний бизнес в постсоциалистических странах, так это «разогнал» потребительскую мотивацию, чем существенно изменил структуру экономики, ориентирующую на отторжение новых технологий и внедрение более перспективных организационных форм. Этим, в том числе, объясняется крайне низкая инновационная восприимчивость предприятий, выживающих в условиях асимметричного рынка.

Достижение нового технологического уровня всегда требует соответствующих затрат. Но не рынок инициировал и обеспечивал эти затраты. В первую очередь эти затраты, а точнее авансы, делают... *исследователи и разработчики научно-технической продукции (!)*, начиная со школьной скамьи и заканчивая *новым знанием*, в лучшем случае подтверждающие свое авторство охранной грамотой или патентом. Более того, в период формирования рынка промышленного капитала фактор труда (парадоксальная фраза, но применяемая экономистами) обеспечивал свое нравственное и интеллектуальное развитие за счет собственных средств и не благодаря, а вопреки существующим на тот период законам *распределения*. Скажем так, научно-исследовательская сфера или отрасль по своей природе, особенностям производства и специфике продукта, законам его распределения и обмена является *не коммерческой сферой*. Ее деятельность сопровождается высокой неопределенностью результатов и риском, специфическими потребительскими свойствами и, следовательно, оценками (ценой). К счастью, деньги и почести – не единственное, что стимулирует ученых даже в современных условиях.

Предложение капитальных благ, таким образом, на рынке имеет лишь косвенную зависимость от денежных стимулов. А именно этот элемент – основной капитал – является исходным материальным условием и фактором инновационного развития. Очевидно, что это давление идет от потребительских благ. Но это всего лишь определенное давление или имплицитный стимул. Самым сложным, а для многих стран

и просто невозможным является реальное превращение *контуров спроса*, равно как и самых *общих очертаний предложения капитальных благ* в эти реальные капитальные блага. К тому же неизвестно, какой продукт будет представлен на рынке, а еще более неизвестно, какой из них приобретет «товарный» вид, т.е. включится не просто в экономический, а в *рыночный оборот*. Предложение капитальных благ, активов носит в целом *дискретный и неопределенный характер*. Уже в последующем, когда есть первые разработки, фирма, имеющая жесткую властную организацию, их производит и предлагает, обеспечивая тем самым другие предприятия новой продукцией. Но если сделать прибыль или прибыльность единственной целью фирмы, как пишут специалисты по стратегическому планированию Кинг У., Клиланд Д., то «это почти неизбежно приведет к ухудшению ее положения в будущем. В этом случае на первый план выйдут объем продаж и уже выпускаемых продуктов, а также использование существующих ресурсов, и внимание к инвестициям, рассчитанным на будущую отдачу, уменьшится до минимума. Таким образом, оставаясь главной целью частной фирмы, прибыль, или прибыльность, должны быть лишь одним из элементов той системы показателей (подч. – П.Л) в соответствии с которыми устанавливаются цели фирмы и измеряются ее достижения» [7, с.163]. Мы же с первых дней работы не просто инновационной, а любой начинающей фирмы желаем извлечь максимальную прибыль и к тому же еще ее обложить налогом. Эти прибыли Дж. Стиглиц называет кажущимися прибылями [2, с. 337]. Этим мы хотим сказать, что *инновационная фирма* имеет более широкую гамму показателей своего развития.

Конечно, на решение ввести научно-техническое новшество влияет *расчет нормы прибыли в будущем, источник инвестиций, расчет риска*. О том, что этот риск значителен, свидетельствует то, что из каждых 100 изделий, которые прошли стадию исследования и разработки, уже 50 не выдерживают производственных и рыночных испытаний, а из 5, которые проходят эти испытания, только 20 приносят коммерческий успех (!). В случае успеха, к тому времени, когда новый продукт доводится до рынка, общая сумма затрат фирмы-новатора во много раз превышает затраты на первоначальные исследования, приведшие к фундаментальному изобретению. Исследования и перспективные разработки, ведущие к фундаментальному изобретению, обычно составляет 5-10% общей суммы расходов. Последующие же расходы на проектирование и конструирование продукта обычно составляют около 10-20%, а расходы на подготовку производства и доводку продукта – 40-60% общих расходов. Наконец, начальные производственные расходы составляют от 5 до 15%, а начальные расходы по сбыту – от 10 до 25% общих расходов. Существует также *разный временной лаг* между исследованием, изобретением и внедрением новшеством в различных отраслях промышленности. Короче этот лаг на производство потребительских товаров, разработки, осуществляемые на правительственные средства, в ВПК, чем в гражданских отраслях. Правительственные заказы и сектор ВПК принципиально отличаются не только размерами финансирования, но и *определенностью, устойчивостью заказов*, системой контроля за выполнением заключенных контрактов. В гражданских же отраслях внедрение новых разработок существенно запаздывает из-за возрастания риска и неопределенности, которые сопровождают коммерческие начинания и проекты. Есть и другие параметры *экономики инноваций*.

Для того чтобы понять взаимосвязь вложений в НИР и отдачи, прибыль от вложений в технические разработки необходимо разделить *на две части*. Первая часть относится к общему техническому прогрессу и социальному капиталу, получаемых за счет соответствующих вложений. Вторая часть – это уже прибыль, получаемая благодаря этому прогрессу. Мы вкладываем деньги в НИР, чтобы добиться общего научно-технического прогресса, а, в свою очередь, получаемый технический прогресс формирует нам *потенциал* (!) для получения прибыли. Поэтому есть смысл рассматривать *техническую отдачу, социальную, культурную, институциональную, организационную и коммерческо-денежную отдачу НИР* отдельно друг от друга. Но важно подчеркнуть, что эти и другие отдачи от научно-технических работ имеют свои временные лаги, организационные формы и этапы, а также весьма специфические стратегии реализации. Последние пять десятилетий свидетельствуют о том, что в наибольшей степени *инновации* были разработаны и внедрены в кредитно-денежную сферу и транзакционный сектор. Но по определению авторов институциональной теории – это транзакционный сектор, доходы которого следует вычитать из ВВП, а не добавлять. К тому же современный *рынок высокотехнологичной продукции* с большой натяжкой можно назвать «рынком» или капиталом. Это весьма монополизированная и жестко властная структура, регламентируемая уже даже не ведущими известными странами. В настоящее время распространение и движение высоких технологий строго контролируется ТНК. Никто также не отменял действие института КОКОМ (Комитет по контролю за экспортом высоких технологий) в проблемные страны. Создаются также на паритетных началах международные стратегические альянсы (МСА), которые состоят из крупных компаний из различных стран, объединенных, хотя и разрозненными, но взаимосвязанными технологиями и стратегическими целями.

Серьезным тормозом в изменении технологической структуры выступает *кредитно-денежная система*, выдающая ссуды под абсолютно экономически не обоснованный процент. «Процент по кредитам на нововведения – это часть предпринимательской прибыли, она – его источник, он представляет собой обособившуюся часть ее... Банкир и предприниматель, – пишет один из популярнейших авторов по инновациям Й.А. Шумпетер, – делят между собой эту получаемую в производстве прибыль (или убытки, т.е. невозвратность кредита)... Процент не является, подобно предпринимательской прибыли, самостоятельным продуктом развития, понимаемым как своего рода премия за определенные успехи... Он, скорее, тормоз развития, некая разновидность «налога на предпринимательскую прибыль (подч. – П.Л.)» [8, с. 311, 381]. Этот «налог» позволил американским банкам аккумулировать 40% (!) ВВП страны, что означает подрыв экономической деятельности и рынка в целом, и капитала в частности.

Но экономическая и социальная несправедливость заключается еще и в том, что в случае неуспеха инновационного проекта, как ранее мы писали, нововведения имеют весьма высокий коммерческий риск особенно сегодня, банки главную экономическую вину возлагают на рискнувшее предприятие или автора ученого-разработчика, которые несут ответственность перед банками своим имуществом и своим авторитетом. Банки же в своих договорах прописывают лишь *процент по тем ссудам*, источниками которых, кстати, на 5/6 являются те же предприятия и индивиды, имеющие депозиты. Парадокс в том, что, критикуя, например, американские или английские банки, мы не должны забывать, что белорусские и российские банки никак в своих стратегических целях и ничем не отличаются от других, формируя свой часто упоминаемый мировой «финансовый пузырь». Например, на протяжении ряда лет в отрасли «Наука и научное обслуживание» РБ *налоговая нагрузка* была выше (!), чем в целом по экономике и другим отраслям народного хозяйства: показатели в целом по экономике она превышает на 40-42%, в промышленности на 29-31% [9, с. 100]. Не это ли является причиной того, что доля высокотехнологичной продукции в экспорте Беларуси за последние десять лет снизилась в три раза. Напомним, что в 2001 г. этот показатель составлял 6%, России – 14%, Литве – 11%, Бразилии, Нидерландов, Японии – 32% и США – 36%. Фиктивный капитал породил *иррациональные формы* деятельности, называемые «финансовый пузырь», и мнимые доходы, то есть виртуальную экономику, а вместе с ними и *фиктивные доходы*, включающие международные *рентные доходы*. Одно из *противоречий современной мир-экономики* лежит в плоскости столкновения интересов денежной экономики и ее доминирующей спекулятивной нормы поведения с *нравственно-этическими и моральными* ценностями человека. Мы хотим обратить внимание на *рентоориентированность и утерю инновационно-производительной мотивации современного бизнеса*. Последний больше «предпринимает», чтобы не создать какое-то полезное благо, о чем говорил А.Смит, подчеркивая это нравственное условие получения прибыли. Сегодня доля дохода транзакционного сектора в ВВП западных стран превышает 50%, что свидетельствует о возникновении *квазикапитала*, где транзакционный капитал столкнулся в своих интересах с капиталом производительным. «Превращение предпринимателя в спекулянта, – писал Кейнс, – это удар капитализму, ибо он разрушает то психологическое равновесие, благодаря которому возможно существование неравенства доходов... Дельца переносят лишь постольку, поскольку его доходы стоят в некотором соответствии с содеянным им» [10, с. 100]. Итак, парадокс очевиден: экономика в аристотелевском понимании породила *антиэкономику*, направленную в глобальных процессах против человека и его социально-культурной основы и широкой хозяйственной деятельности в целом.

Возникла также новая форма частной собственности – *право* отдельных структур инициировать и разрабатывать юридические нормы и правила, т.е. *производить* формальные институты, их контролировать, выстраивая по крайне сомнительным методикам рейтинги конкурентоспособности стран, фирм, устойчивости банков. Эти новые формы также против частной собственности, поскольку нарушили *устойчивость классической частной собственности*. Кризис 2008 года показал ущербность и, мягко говоря, *субъективизм* данной системы оценок, далекой, кстати, от рыночных принципов оценок. Существенно возрос и спрос на работников такого рода: юристов, финансистов, международных, управленцев, политиков. Для подтверждения можно посмотреть, что и у нас в республике именно эти специальности пользуются наибольшей популярностью. Безусловно, в *этих сферах* обнаруживаются и более изящные с точки зрения организации и создания механизмов формы перераспределения доходов. Именно *перераспределения*, а не производства продуктов, услуг, а, следовательно, и производства и распределения добавленной стоимости, обоснованных ранее в канонах классической политэкономии.

Мировую экономическую политику *делают*, таким образом, и *создают* люди, извлекающие *глобальную ренту* в прямой и косвенной форме. Ее размеры уже превышают размеры монопольной прибыли, о которой когда-то критически говорили экономисты, позволяющие разделить и построить мир в зависимости

от аккумулированного мирового национального богатства. Есть сегодня *постиндустриальный коммунизм*, «работающий» по абсолютно другим политико-экономическим принципам и законам, если использовать традиционную терминологию, и *капиталистический рынок* с известными понятиями, а есть *феодално-патриархальная система или периферийный капитализм*. Каждый из этих подмиров извлекает свои доходы, которые *позволяет* (!) сегодня сделать установленная институциональная система. Глобальная экономика, по сути, представляет собой *эпоху неоимпериализма*, где *метакапитал* задает целевую функцию, направление и траекторию воспроизводственного процесса. И только раскрыв истинные законы его движения, можно рассчитывать на успех продвижения современной мир-экономики в направлении не какого-то неопределенного состояния равновесия, а действительного *развития*. Ведь может быть *деструктивный* экономический рост без развития. А это уже не самые главные показатели эффективной деятельности бизнеса и правительства, в целом экономической системы, «растерявшей» за годы реформ десятки миллионов населения – главный источник богатства. И в заключение приведем еще одно высказывание Дж. Стиглица: «Одним из популярных аргументов в защиту рыночной экономики был довод о том, что она побуждает людей заниматься инновациями. Однако Эрроу и Дебре предположили, что никаких инноваций при этом не возникает; если технический прогресс и существует, то на его темпы не повлияло ни одно решение, принятое в экономике [2, с. 292].

Список цитированных источников

1. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия. – М., 1995.
2. Стиглиц, Дж.Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после кризиса. – М., 2011.
3. Hayek, F.A. The Maintenance of Capital. *Economica*. August, 1934, chap. 3.
4. Лемещенко, П.С. Экономические кризисы и структурны изменения хозяйственной системы // Банковский вестник. – 2011. – № 19.
5. Кругман, П. Великая ложь. – М., 2004.
6. Кругман П. Возвращение великой депрессии. М., 2009.
7. Кинг, У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика; пер. с англ / У. Кинг, Д. Клиланд. – М., 1982.
8. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. – М., 1982.
9. О состоянии и перспективах развития науки в РБ по итогам 2006 г. – Мн., 2007.
10. Кейнс, Д.М. Трактат о денежной реформе // Избранные произведения. – М., 1993.

Майборода Т.Л., магистр
БГЭУ,
г. Минск, Республика Беларусь
Mtv_1@tut.by

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ ВОСПРИЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ КАК ФАКТОРА ДОВЕРИЯ В СТАДИИ СПАДА

Экономическая информация, обладающая редкостью и полезностью, может быть общерыночной и частной (специфической). Последний вид информации обладает большей ценностью и надежностью, а инвестиции в получение такой информации требуют наличия определенного уровня доверия.

Невозможность учета всех рисков проистекает из существующей ограниченности знаний и информации. Несомненно, прозрачность деятельности институтов и стабильность проводимой государством политики, наличие рейтинговых агентств и экспертных систем, доступных систематических исследований и статистики помогают снижать неопределенность и будут способствовать уменьшению асимметрии информации, а значит, к более высокому уровню доверия. Информационная асимметрия делает возможным осуществление целого спектра разновидностей стратегического поведения, таких, как блеф или создание репутации. Слухи, оценки экспертов и рейтинговых агентств играют важную роль в информационном поле экономических сделок, тем более, что при условии появления доверия к ним они могут приобрести самоисполняющийся характер.

Кризис повышает актуальность мониторинга экономической ситуации, повышается спрос на качество аналитики, поскольку для принятия решений требуется своевременное и адекватное представление о быстро меняющемся положении дел. Вместе с тем возникает разнобой в оценках аналитиков и политиков текущей экономической ситуации и ближайших перспектив. Сложившееся положение характеризуется высоким уровнем неопределенности, что можно назвать «туманом настоящего» [1, с. 93]. У экономических агентов нет достоверной информации, разброс оценок чрезвычайно широкий, и они нестабильны. В ре-

зультате снижается эффективность принимаемых решений. Критическим элементом является то, что плохие новости увеличивают гетерогенность оценок. Когда вероятность ошибки низка, то нет большого разброса во мнениях. Плохие новости увеличивают вероятность ошибки и количество расхождений во мнениях. Поскольку в период кризиса оценки субъектов экономики перестают быть однородными, то сложившиеся конвенции доверия разрушаются, и глубина их деконструкции зависит от особенностей протекания кризиса.

После каждого экономического кризиса появляется вопрос: почему люди были так оптимистичны в своих оценках будущего? Пессимистичные оценки даже у профессиональных экономистов являются непопулярными точками зрения, как показывает изучение литературы, написанной во время ипотечного бума в США 2004-2006 годов [2]. Парадокс состоит в том, что авторитетные ученые не делали пессимистичных оценок, так как прогнозы могут стать самосбывающимися. И, кроме того, если прогнозы не оправдаются, то это повредит их репутации.

Это ставит под вопрос распространенное суждение, что рынки активов информационно состоятельны и существует возможность избегать «перегрева» финансового рынка. Экспериментальная игра Смита, Сучанека и Вильямса, а также поздние исследования показали, что даже в случае искусственного моделирования рынка, когда агенты обладали полной информацией, финансовые пузыри все равно возникали [2]. В качестве объяснения используется гипотеза адаптивных ожиданий: оценки участников рынка зависят от прошлого тренда. Когда они участвуют в первый раз, то не ожидают падения рынка как такового, с приобретением опыта – переоценивают время от пика до спада [2].

Уровень доверия зависит от сложившейся конвенциональной оценки перспектив и образа будущего в деловой среде. Боулдинг отмечает, что не столько важен прошлый опыт и текущее положение дел, сколько консенсус относительно будущего [3]. Опыт прошлых успешных взаимодействий создает доверие, но он имеет значение только в свете будущих намерений продолжать сотрудничество. При высоком уровне доверия, по исследованиям Коллока, социальная неуверенность и неопределенность относительно других участников минимизируется, что позволяет наращивать инвестиции [3].

Информация, которая поступает экономическим агентам, имеет разный вес исходя из авторитетности источника, а коллективное принятие решений может быть описано через выведение функции влияния, где агент принимает решение следовать решению другого, что может отличаться от его первоначальных намерений [4]. Критически важным является размер группы и распространенность оценки данной информации в качестве достоверной. Инвестор или предприниматель не принимает решение один, он находится под влиянием конкурирующих информационных каналов.

Кейнс подчеркивает, оценка любых видов риска в различные периоды экономического цикла имеет тенденцию быть чрезмерно низкой в период бума. С этим мнением согласен Мински: в «хорошие времена» люди становятся беспечными, излишне самоуверенными, оптимистичными. Природа таких систематических ошибок состоит в том, что оценки риска (как и ожидаемых доходов и убытков) часто имеют нерациональную основу. В. Парето отмечает: «он (агент) с самого начала верит, что делает только то, что подсказывает ему разум, и не догадывается, что произошедший в нем переход от недоверия к доверию зависит от мнений, порождаемых средой, в которой он находится» [48, с. 140]. Завышенные расчеты в период спада сменяются противоположной «ошибкой пессимизма», приводящей к тому, что многие инвестиции рассматриваются как убыточные.

Наиболее деструктивное влияние асимметричность информации оказывает на развивающиеся страны: проблема связана с уязвимостью к самосбывающейся панике, из-за чего создается ситуация, когда разумная политика может оказаться недостаточной, чтобы добиться доверия. Кроме этого, может быть затяжное кредитное сжатие или гипердевальвация по причине того, что развивающиеся страны не накопили достаточный запас доверия и уязвимы к спекулятивным атакам.

Список цитированных источников

1. Бессонов, В. Анализ краткосрочных тенденций в российской экономике: как рассеять «туман настоящего»? // Вопросы экономики. – 2011. – № 2. – С. 23-49.
2. Gerardi, K. Reasonable People Did Disagree: Optimism and Pessimism about the U.S. Housing Market Before the Crash / Ch. Foote, P. Willen [Electron. resource]. – Mode of access: <http://www.bos.frb.org/economic/ppdp/2010/ppdp1005.htm> – Date of access: 28.07.2011.
3. McCarter, M. First we try, then we trust! Real options and the cooperation-competition tension in strategic alliance social dilemmas / M. McCarter, J. Gregory B. Northcraft [Electron. resource]. – Mode of access: <http://econpapers.repec.org/RePEc:ecl:illbus:09-0101> – Date of access: 12.06.2011.
4. Grabisch, M. Different approaches to influence based on social networks and simple games / M. Grabisch, A. Rusinowska [Electron. resource]. – Mode of access: <http://ces.univ-paris1.fr/membre/Grabisch/.../Influence-Harrie-book.pdf> – Date of access: 12.06.2011.

5. Парето, В.О применении социологических теорий // Социологические исследования. – 1995. – №10. – С. 139-144.

Макарская М.М., аспирант
БНТУ,
г. Минск, Республика Беларусь
mmm.bntu@tut.by

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВЕННЫМ И ЧАСТНЫМ СЕКТОРАМИ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

В современном мире неотъемлемым условием нормального функционирования смешанной экономики является конструктивное взаимодействие бизнеса и структур государства. Формой организации сотрудничества государства и бизнеса, признанной во всем мире и позволяющей повысить не только эффективность каждого из его участников, но и получить положительный эффект от такого взаимодействия, является государственно-частное партнерство (ГЧП).

Термин «государственно-частное партнерство» является дословным переводом распространенного во всем мире термина «public-private partnership». В зарубежных странах часто термин «public-private partnership» (PPP) употребляется практически для любых форм сотрудничества государственной власти и частного бизнеса. В широком смысле государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг [1, с.5]. Среди основных характеристик ГЧП можно назвать:

- специфичность целей (решение вопросов общественной политики);
- долгие сроки реализации;
- наличие частного финансирования; связывающие обязательства;
- разделение рисков.

Партнерство между государственным и частным секторами дает целый ряд преимуществ:

- Большая отдача. Решение правительства о налаживании ГЧП зачастую основывается на анализе, помогающем понять, что подход, строящийся на партнерстве между государственным и частным секторами, дает большую отдачу для общества, благодаря, в частности, снижению расходов, повышению уровня обслуживания, снижению риска.

- Доступ к капиталу. ГЧП позволяет правительствам получить доступ к альтернативным частным источникам капитала, давая возможность осуществлять важные и срочные проекты, реализовать которые в противном случае было бы невозможно.

- Уверенность в результатах. Уверенность в результатах возрастает с точки зрения как "своевременности" осуществления проектов (частный партнер крайне заинтересован завершить проект как можно скорее, с тем чтобы снизить свои издержки и начать получать оплату), так и "соблюдения сметы" проектов (график платежей согласовывается до начала строительства, что служит для общества защитой от перерасхода средств).

- Возможность забалансового заимствования средств. Долговые обязательства, не отражающиеся в балансе, именуется "забалансовым финансированием". Забалансовое финансирование позволяет стране занимать средства, не изменяя показатели своей задолженности.

- Новаторство. Сочетание уникальных стимулов и навыков, имеющих у государственного и частного секторов, а также заключение контрактов на конкурсной основе расширяют возможности для использования новаторских подходов к осуществлению государственных инфраструктурных проектов на основе ГЧП [2, с. 59-60].

Взаимодействие государства и бизнеса развивается во многих странах, например, в Новой Зеландии государственный бюджет предусматривает программы создания ГЧП в инновационной сфере, а также в Индии, Таиланде и многих других странах мирового сообщества. В Японии в рамках специальных правительственных программ создано два десятка технополисов на базе ведущих научных организаций. Под технополисом понимается город и прилегающие к нему территория, где размещены органически взаимодействующие предприятия высокотехнологичных отраслей промышленности, научно-исследовательские институты, вузы, готовящие для технополиса научные и инженерные кадры. Программа создания технополисов преследовала следующие цели: перераспределение промышленности из центра на периферию; интенсификация научных разработок за счет активизации деятельности местных университетов; переориентация промышленности на развитие наукоемких и энергосберегающих технологий; ускорение внедренческого процесса.

В КНР подобные зоны также создаются, как правило, в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники. В середине 1990-х годов в Китае функционировало более 50 зон развития новой

и высокой технологии. В России существуют такие структуры, которые реализуют проекты ГЧП как Инвестиционный фонд, Банк развития, государственные корпорации, Российская венчурная компания и др. В Казахстане в августе 2008 года по постановлению правительства был создан Казахстанский центр государственно-частного партнерства в форме акционерного общества. В Финляндии партнерство между государством и бизнесом рассматривается в качестве фундамента инновационной экономики. В рамках модели ГЧП страна мобилизует на НИОКР около 6 млрд. евро ежегодно, при этом 70% этой суммы приходится на частный сектор, а 30% – средства бюджета, посредством которого поддерживается 23 технологических центра и технопарка [3, с. 204-205].

Зарубежный опыт показывает, что в государственной поддержке особенно нуждаются проекты, которые характеризуются сочетанием относительно низкой коммерческой и высокой общественной эффективности. Именно такие проекты требуют государственной поддержки, поскольку их осуществление приносит обществу значительные выгоды, однако в связи с относительно низкой финансовой эффективностью на микроуровне не находится частных участников, заинтересованных в их реализации [4, с. 13]. Республике Беларусь в настоящее время придается большое значение формированию, становлению и развитию института государственно-частного партнерства. Это подтверждается некоторыми законодательными актами, Директивой №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» (п.8 «О необходимости формирования правовой базы, стимулирующей развитие в Беларуси механизмов государственно-частного партнерства»), некоторые правовые нормы, касающиеся отдельных форм ГЧП, имеются в Инвестиционном кодексе (о концессиях), в Гражданском кодексе (договоры подряда, аренды, поставки для государственных нужд и др.). Однако основными проблемами в этой сфере остаются следующие:

Во-первых, нет закона о ГЧП, где были бы определены основные его понятия, механизмы, формы и др., урегулированы полномочия органов исполнительной власти по заключению договоров с бизнесом, определены административные процедуры подготовки и реализации проектов ГЧП. Существующие в белорусском законодательстве нормы не охватывают весь круг вопросов, либо разобщены. Поэтому единый закон о ГЧП сможет существенно пополнить и модернизировать действующую нормативную базу в сфере инвестиционной деятельности, конкретизировать разносторонние формы и сферы использования ГЧП. Во-вторых, в Беларуси нет соответствующей институциональной среды для реализации механизмов ГЧП.

В-третьих, при наличии нормативной базы нет действенного механизма концессий, что и предопределяет их фактическое отсутствие. Поэтому совершенные ранее попытки привлечь инвестиции под разработки некоторых месторождений полезных ископаемых не дали положительного результата.

В-четвертых, дефицит высококвалифицированных кадров, способных профессионально составлять долгосрочные концессионные договоры. Если учесть, что по таким договорам государственная собственность переходит во владение и пользование частной компании на 20–50 лет, то можно оценить высокую степень ответственности, при подписании концессионного договора конкретным лицом от имени государства. Отметим, что главная задача, которая встает перед государством в части развития механизмов ГЧП в инновационной сфере, заключается в создании условий для развития частных инициатив. Поэтому в Беларуси необходимо создать институты развития, благодаря чему государство сможет обеспечить инновационные проекты, осуществляемые в целях диверсификации и повышения конкурентоспособности экономики, необходимыми инвестиционными ресурсами. Посредством институционализации партнёрства государства и бизнеса создается благоприятная среда для привлечения бизнес-структур в инновационную и венчурную деятельность. Однако для этого необходимо, чтобы интересы основных участников, а именно государства и бизнеса, были непротиворечивыми – они должны сопрягаться и взаимодополняться. Ведь эффект от применения механизмов государственно-частного партнерства положителен для всех участников. Для государства – развитие взаимодействия бизнеса и власти, мобилизация значительных финансовых средств для инвестирования в инновационные проекты, совершенствование механизмов административного воздействия на привлечение и размещение рыночных инвестиций, а также возможность многократно окупить свои вложения через налоги, собираемые от вновь созданных компаний. Для частного инвестора участие в совместных инвестициях позволяет расширить инвестиционные возможности путем объединения капиталов, снизить риски инвестирования, т.к. государство создает дополнительные гарантии частных вложений.

Таким образом, можно выделить ряд наиболее значимых причин, которые обуславливают необходимость ГЧП как формы взаимодействия между государственными структурами и частным капиталом в инновационной деятельности:

- высокая стратегическая значимость научно-исследовательского сектора как инструмента реализации долгосрочных целей развития страны – перехода национальной экономики на стадию расширенного воспроизводства инновационного типа, повышения на этой основе уровня благосостояния населения;
- возможность максимально эффективного использования ресурсов государственного и частного секторов для развития инновационной деятельности;
- снижение нагрузки на государственный бюджет, развитие частной инициативы;
- обеспечение конкурентоспособности инновационных предприятий;
- повышение социально-экономической значимости инноваций в реализации национальных и общественно значимых проектов (жилье, сельское хозяйство, образование и т.д.) и развитии интеллектуальных ресурсов и содействие интеграции науки, бизнеса и образования.

Список цитированных источников

1. Варнавский, В. Альянс на неопределенный срок // "ФельдПочта". – 2004. – №29. – С.5-8.
2. Компендиум передовой практики в области поощрения развития, основанного на знаниях // Европейская экон. комиссия ООН. – Нью-Йорк; Женева: ООН, 2008. – 85 с.
3. Проблемы и перспективы инновационного развития территориальных социально-экономических систем / Под науч. ред. И.В. Наумова – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011. – 297 с.
4. Сильвестров С. Партнерство государства и частного сектора // Экономика России: XXI в. – 2005. – №18. – С. 12-21.
5. Жить дружно или эффективно взаимодействовать // Экономическая газета. – №78(1496) от 11.10.2011.

Мальгина Т.А., к.э.н., доцент, **Коваленко С.А.**, к.с.-х.н., доцент

*УО Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО», Гомельский филиал
tamara-malgina@mail.ru, snejana.kovalenko@mail.ru*

НАСИЛИЕ И ВОЙНЫ КАК ИЗНАЧАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

Последние два десятилетия характеризуются беспрецедентным усилением конкуренции во всем мире. Еще не так давно рынки были защищены, и даже там, где было соперничество, оно все-таки не было столь ожесточенным. Рост конкуренции сдерживался вмешательством государств, международными экономическими организациями и монополиями.

На всех этапах борьбы конкуренция приводит к переделу рынков и даже карты мира. Что же все-таки является тараном в разрушении цитадели экономики компаний и целых государств? Разрушающим механизмом сложившейся картины мира выступали и продолжают выступать насилие и войны. Еще В.И. Ленин говорил, что капиталисты делят мир не по своей особой злобности, а по силе капитала, иного способа дележа не может быть в системе товарного производства и капитализма. Сила же меняется в зависимости от экономического и политического развития [1].

Так что же является детонатором неимоверной силы в международной конкуренции? Экономическая история показывает, что распад картелей и мощных экономических блоков и усиление конкуренции тесно связаны с известным рывком в концентрации капитала. Так произошло в развитии Германии и Японии после Второй мировой войны.

Сегодня мы уже можем сказать, что наиболее конкурентоспособные отрасли экономики Японии (электроника) и Германии (машиностроение) развились в могущественную индустрию благодаря внутренней конкуренции, а не поддержки государства и тепличных условий.

Нынешние телекоммуникации США также являются ярким примером мощи конкуренции, обусловившей постоянные инновации и наиболее быстрые темпы их развития. Ни одна страна и ни одна компания не могут себе позволить игнорировать конкуренцию. Превосходство компании в конкурентной войне закладывается в производстве, а реализуется в обращении, в торговле. Это подтверждается в ходе небольшого экскурса в экономическую историю. Известно, что методы и последствия масштабной конкуренции складывались в эпоху становления капитализма, первоначального накопления капитала. По меткому замечанию К. Маркса, первоначальное накопление капитала было записано в летопись человечества мечом и огнем. Другими словами – насилием и войнами, конкуренцией между странами. Основным внешним источником явились колониальный грабеж, неэквивалентный обмен, морские перевозки, работоторговля. Внутренними, не менее значимыми, по насильственному характеру методами были изгнание крестьян с земли, торговые барьеры, налоги, откуп и др.

Становление капитализма отражено в экономической теории эпохой великих географических открытий, промышленной революцией, межстрановой конкуренцией. Этому времени соответствует учение предста-

вителей школы меркантилизма. В этот период доминирующей сферой экономических отношений являются торговые отношения. Основным источником богатства видится в сфере обращения. Формой богатства выступают золото, серебро, деньги.

В период меркантилизма (XV-XVI вв.) средством конкуренции и развития экономики более сильных государств являются насилие, ограбление, ведение войн. Вывоз золота и серебра из страны карался смертной казнью.

Государством ограничивался импорт товаров. Содержанием политики государства были увеличение денежного баланса, запрет на расходование денег за рубежом. Иными словами, приоритетной сферой внимания была сфера обращения. В истории экономической мысли эта политика получила критическую оценку со стороны школы физиократов и английской классической буржуазной политической экономии.

Данная политика государства приводила к эрозии экономики и гибели многих компаний. Наглядным примером могут быть Британская Ост-Индская компания и Голландская Вест-Индская компания.

Голландская (Нидерланды) Вест-Индская компания [2] после создания в 1621 г. получила от парламента (Генеральных штатов Нидерландов) монопольное право торговли и колонизации в Америке и Западной Африке. Основными направлениями ее деятельности были: работорговля, торговля золотом, серебром, мехами, сахаром, слоновой костью, а также пиратство. Особенно примечательным в обогащении были войны и грабежи испанских кораблей.

Расцвет Голландской Вест-Индской компании пришелся на период ее войн и насильственных захватов. Воспользовавшись ослаблением Португальской колониальной империи, голландцам удалось овладеть северной частью Бразилии, Антильскими островами, главной голландской факторией в Северной Америке, положив тем самым создание Нового Амстердама.

На побережье Африки были захвачены форты (Голландская Гвинея). Конкурентом этой компании была Великобритания, захватившая потом голландские владения. А в 1791 г. акции компании, потерпевшей фиаско, были выкуплены голландским правительством. И она фактически не выдержала конкуренции с Англией и терпела поражения на протяжении войн с ней с 1652 по 1784 гг. Так, например, торговля с Англией разрешалась Кромвелем только на английских судах. Более того, было выставлено дерзкое требование, чтобы в английских водах все суда спускали свои флаги перед английским флагом. Кроме того, английское правительство выдавало частным судам каперские свидетельства, разрешающие грабить чужие парусники, чтобы получать удовлетворение за свои мнимые убытки.

Английские каперы, по сути, пираты, начали повсюду захватывать голландские суда. Это вызывало ответные меры со стороны Нидерландов. Так разворачивались захватнические действия в конкурентной борьбе.

Другой пример – Британская Ост-Индская компания [3], созданная как акционерное общество в 1600 г. указом Елизаветы I и получившая большие привилегии для торговых операций в Индии. Деятельность компании в Индии начиналась с вооруженных захватов ранее обосновавшихся там португальцев. Из организованных факторий англичане вывозили в Европу ткани, чай, опиум, зерно. В 1757 г. войска Британской Ост-Индской компании разбивают войска бенгальского правителя и после победы конфискуют бенгальскую казну (5 млн. 260 тыс. фунтов стерлингов). Победившая компания получила право на правление Бенгалией, Бихаром, Ориссой, ставя главой первого британского губернатора.

Таким образом, британцы монополизировали внешнюю торговлю Бенгалии. Сотни тысяч бенгальских ремесленников были принудительно прикреплены к факториям (торговым конторам) компании, куда под угрозой обязаны были сдавать свою продукцию по минимальным ценам. К тому же резко возросли налоги. Результатом стал, ранее в этих местах неизвестный, страшный голод 1769-1770 гг., во время которого погибло от 7 до 10 млн. бенгальцев. В 1780-1790 гг. голод в Бенгалии повторился, погибло опять несколько миллионов человек.

В течение целого столетия компания проводила разорительную политику, разрушая традиционные ремесла, земледелие. Результатом стала гибель от голода 40 млн. индийцев. В первые 15 лет британцы вывезли из Бенгалии ценностей на сумму в 1 млрд. фунтов стерлингов. Безудержная эксплуатация индийских колоний была важнейшим источником накопления капитала, победы в конкуренции и восхождения на Олимп Англии, первой державы, мастерской мира. После Индийского национального восстания в 1857 г. английским парламентом был принят Акт о лучшем управлении Индией, согласно которому компания с 1858 г. передала свои административные функции британской короне. И в 1874 г. компания была ликвидирована.

В свою очередь, Голландская Вест-Индская компания в 1674 г. была реорганизована, потеряв прежнее свое назначение. Ее владения в Северной Америке были захвачены Великобританией. В 1791 г. акции

компании были выкуплены голландским правительством и она, фактически, прекратила самостоятельное существование.

Прошло около 300 лет со времени рассмотренных событий. В конкурентной борьбе сегодня национальный капитал способен выдержать конкуренцию с крупнейшими ТНК, если он сам структурируется в мощные финансово-промышленные образования, способные проводить активную внешнеэкономическую политику. Но даже и это, порой, не может спасти национальный капитал от поражения в конкуренции с государственными структурами великих держав. Примером может быть судьба государства Ливийской Арабской Джамахирии. Уровень жизни ливийцев, продолжительность жизни, медицина, образование и т.д. были на недостижимой высоте для большинства стран континента [4]. В результате гражданской войны и иностранной интервенции власть перешла Переходному национальному совету, 3 августа 2011 г. государству вернули флаг ливийской монархии (1951-1969 гг.). В стране продолжается гражданская война. Без Каддафи Ливия погрузилась в политический кризис.

Пророчески были слова великого мыслителя: «Новорожденный капитал источает кровь и грязь из всех своих пор, с головы до пят» [5].

Список цитированных источников

1. Ленин, В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма / В.И. Ленин // Полн. собр. соч. – Т.27. – разд. 5. – Режим доступа: http://libbox.info/book_reading_108792.html. – Дата доступа: 08.11.2005.
2. Голландская Вест-Индская компания // Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электрон. ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Голландская_Вест-Индская_компания. – Дата доступа: 08. 11.2011.
3. Британская Ост-Индская компания // Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электрон. ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Голландская_Ост-Индская_компания. – Дата доступа: 21.01.2012.
4. Факты Ливийской Джамахирии // Русский обозреватель [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: www.rus-obr.ru/ru-web/10133. – Дата доступа: 19.03.2011.
5. Маркс, К. Капитал. Первоначальное накопление капитала / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1953. – Т.1. – С. 770.

Мамедов Хикмет Баба оглы, доктор философии по политическим наукам, доцент
Бакинский государственный университет,
г. Баку, Азербайджанская Республика

ВЛИЯНИЕ НОВЫХ КИБЕРТЕХНОЛОГИЙ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЦЕССЫ: НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И АНАЛИТИЧЕСКО-ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

На настоящем этапе человеческой цивилизации развитие кибертехнологии превратилось в важное средство, занимающее достаточно значительное место в социальной, культурной, экономической и политической жизни людей. В локальном и глобальном смысле это открыло путь к многочисленным переменам. Наблюдаются значительные перемены в двух основных направлениях. Во-первых, это событие, которое мы можем оценивать как социальную инновацию с принадлежностью каждому народу и национальному государству. В то же время оно внесло новые качественные изменения и в содержание двух социально-направленных специальных философских идей – свободы и контроля. До настоящего времени в истории человечества не существовало такого коммуникационного средства, которое бы настолько облегчило и сделало бы прямыми социальные отношения общества, межличностные связи, отношения между институтами внутри общества. Во-вторых, формирование и развитие новых кибертехнологий оказывает значительное и серьезное влияние на существующую вне границ национального государства статическую и динамическую ситуацию, в том числе на международные отношения. Как известно, XXI ст. характеризуется как информационный век, и информация в современном понимании превратилась в важное средство, влияющее на международные отношения, выступающее в качестве своего рода специального механизма управления. С этой точки зрения, так как формирование и развитие новых кибертехнологий имеет отношение также и к информационному управлению, это оказывает серьезное влияние на международные отношения. Информационный обмен между народами и обществами в невиданной в истории форме, изживает моральные, культурные и, можно сказать, религиозные грани между народами, также устраняет официальную границу между народами и государствами в глобализирующемся мире. Вопрос о том, «что, как и за какое время принесет это скоростное развитие человеческой цивилизации, когда завершится этот процесс и когда можно будет обсудить первичные результаты», остается все еще открытым.

Однако новые кибертехнологии на определенной стадии превращаются в полусамостоятельные платформы, которые приводят к непрогнозируемым и неуправляемым процессам. Иными словами, если инновации и новые кибертехнологии и дарят людям новую свободу, то, с другой стороны, ввиду того, что эта свобода обладает неопределенной гранью, величиной и степенью, возникают серьезные вопросы о том, является ли это свободой или анархией. Дело в том, что при создании новых кибертехнологий первой поставленной задачей была идея, совмещающая также контролирование этих технологий. К сожалению, со временем механизм контроля начал исчезать, и в виртуальном пространстве кибертехнология превращается уже в саморегулирующийся, определяющий свои границы и качества упорядоченный, а может и хаотический процесс. Свобода ли это? Управляем ли, контролируем ли этот процесс? Довольно трудно ответить однозначно «да» или «нет» на эти вопросы.

На современном этапе при приеме и освоении информации проявляются рациональные и иррациональные тенденции. Информации, предоставляемые «мозговыми центрами», служащими определенным силам, во многих случаях принимаются многими народами в иррациональном порядке.

Новые ресурсы, новые технологические инновации во многих случаях находятся в эксплуатации создавших их и управляющих ими силовых центров, тем самым служат именно их государственным и национальным интересам. Это напоминает своего рода «троянского коня».

Дело в том, что насколько бы кибертехнологии не являлись устраняющим границы, культурные и языковые барьеры между народами, ускоряющим развитие, укрепляющим социальные, политические и экономические отношения, обеспечивающим глобализацию средством, в то же время в новом качестве они являются своего рода оружием на поле боя между народами в истории борьбы человечества. То есть, насколько кибертехнологии сближают народы, настолько они и отдаляют их друг от друга, насколько служат межгосударственным отношениям, настолько и портят межгосударственные отношения. В результате, это виртуальное оружие, которое представляет собой непонятно что и неосознано до конца, куда оно приведет человечество. Мы должны стараться использовать кибертехнологии и инновации в интересах нашей нации и государства, а также предпринимать соответствующие шаги.

Не случайно, что по мере развития кибертехнологий в наш язык вводятся наряду с этим новые термины. Одним из таких терминов является кибершпионаж. В настоящее время кибершпионаж превратился в одно из ведущих оружий, представляющих угрозу безопасности государств мира. Благодаря кибершпионажу, сегодня можно приобрести от самой секретной информации из офиса какого-либо лица до идей и планов, провозглашаемых на совете национальной безопасности национальных государств, даже некоторых ядерных держав. Поэтому в целях предотвращения этого, национальные государства осуществляют меры как в военной, так и гражданской сфере. Например, для контроля над киберпространством в армии США создано Особое Командование Киберсилами. По нашему мнению, подобные институты должны создаваться в каждом национальном государстве. В данный момент защита национальных интересов, нейтрализация чуждых элементов, представляющих угрозу национальной безопасности, является одним из главных вопросов, беспокоящих национальные государства. Поэтому ни в коем случае киберпространство, интернет-пространство не должно рассматриваться только как ресурс, обеспечивающий демократию, свободу, права и свободы людей и граждан. В то же время это следует рассматривать как современную угрозу и предпринимать профилактические меры в отношении нее. Конечно же, в первую очередь это должно осуществляться государством на военно-политическом уровне. С другой стороны, должно реализовываться и индивидами на социально-культурном уровне.

Можно также отметить, что в некоторых странах сильна тенденция пользования «черным рынком» интернет-ресурсов, кибертехнологий и построения на этом общественных взаимоотношений с использованием манипулятивной информации, так как она воздействует на подсознание индивида, без его ведома тем самым отражает в себе концепцию его ориентирования. Учитывая именно эту цель, правящие глобальным кибермиром силы стимулируют отношения грязного интернет-рынка, производя специальную информацию, предназначенную для такой аудитории. Это в свою очередь напоминает генетически модифицированную продукцию. Сами того не осознавая, так же как и генетически модифицированная продукция по прошествии лет ограничивает нашу способность продолжения рода и способность мыслить, они создают болезни в одинаковой мере повреждая наши мысли, наш мозг. Этот синдром разделения создает болезни, разрушающие связи граждан с государством, и выступает как деструктивный фактор, стимулирующий поляризацию в обществе и разрушающий институты, которые считаются субстратами общества.

Во многих приведенных выше моментах на фоне формирования и развития новых кибертехнологий мы выявили возникшую реальную ситуацию, формирующиеся элементы угрозы, основы информационного управления в современном информационном обществе, правила и механизмы пользования кибертехноло-

гиями. Однако наряду со всем перечисленным можем также отметить, что по уровню и механизму пользования ими кибертехнологии выступают также в качестве фактора, оказывающего положительное влияние на развитие международных отношений. Так как формирование и развитие новых кибертехнологий стимулирует развитие международных отношений в нескольких направлениях и обогащение их местными оттенками качества.

В первую очередь, развитие кибертехнологий выступает в качестве фактора, ускоряющего тенденции интеграции в региональном и глобальном масштабе в рамках международных отношений и связей. Так как обмен оперативной и эффективной информацией придает новые качественные оттенки связям и отношениям между международными институтами и национальными государствами, он вносит оперативность и в направлении интеграции. Ввиду того, что интеграция является процессом, пересекающим границы, она стимулирует уплотнение отношений субъектов, представляемых на международной арене, и формирование системы различных отношений. Однако самым важным вопросом, который должен учитываться в этом процессе, является то, что интеграция должна осуществляться в симметричном порядке и не создавать условий для ассимиляции. Часто встречаются случаи, когда интеграция, не осуществляемая на паритетной и симметричной основе, создает условия для ассимиляции и выступает в качестве разъедающего элемента в рамках международных отношений. Поэтому представление в интеграционном процессе на основании конкретных ценностей и интересов выступает в качестве фактора, способствующего формированию более эффективных механизмов управления международными процессами, что придает значительные качественные оттенки системе международных связей и отношений.

Однако наряду со всем этим, формирование и развитие новых кибертехнологий не обуславливает однозначно новые качественные изменения международных отношений. Как мы уже отмечали выше, насколько бы кибертехнологии не являлись средством, устраняющим границы, культурные и языковые барьеры между народами, ускоряющим развитие, укрепляющим социальные, политические и экономические отношения, обеспечивающим глобализацию, в то же время в новом качестве они являются своего рода оружием на поле боя между народами в истории борьбы человечества.

Список цитированных источников

1. Bilim ansiklopedisi, İstanbul, 2011, Remzi Kitabevi
2. Zeynep Dağı, Uluslararası politikayı anlamak, Ulus-Devletten Kürselleşmeye, İstanbul, 2011, Alfa yayınları
3. Karam Khella (tərcüməçilər: Saliha Nazlı Kaya, Süheyla Kaya), Parçalanmış Dünya Günümüzde Emperyalizm, İstanbul, 2003, El yayınları
4. Harold Dorn, James E. McClellan III (tərcüməçi: Haydar Yalçın), Bilim ve Teknoloji Dünya Tarihinde, İstanbul, 2006, Arkadaş yayınları
5. Uluslararası İlişkiler Dergisi, Cilt:7, Sayı: 27, İstanbul, 2010, Uluslararası İlişkiler Konseyi Derneği İktisadi İşletmesi / Süreli Yayınlar Dizisi
6. <http://modern.az/articles/16969/1/>

Медведева Г.Б., к.э.н., доцент, medgb@mail.ru

Захарченко Л.А., к.э.н., доцент, luda_az@bk.ru

УО «Брестский государственный технический университет»,
Брест, Республика Беларусь

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В БЕЛАРУСИ

Формирование эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса является одним из условий устойчивого экономического и социального развития, повышения инновационной и инвестиционной активности предпринимательского сектора. Опыт развития государственно – частного партнерства (ГЧП) в России и других странах СНГ обозначил те болевые точки, которые препятствуют его развитию в данной стране. Поскольку РБ находится в начале данного процесса, она может воспользоваться уже накопленным опытом и избежать ряда проблем при внедрении ГЧП в экономическую действительность.

На сегодняшний день в развитых странах рыночной экономики накоплен немалый опыт ГЧП. Согласно данным отчета Лондонской международной финансовой службы проекты на основе ГЧП разрабатываются и реализуются в настоящее время более чем в 60 странах мира. Причем в разных странах развитие ГЧП

происходит различными темпами. Самое широкое распространение получило применение принципов ГЧП в различных секторах экономики и общественной жизни в США. Что касается стран ЕС, то согласно исследованию британской Ассоциации международных финансовых услуг, наиболее широко чем где бы то ни было в мире частно-государственное партнерство развито в Великобритании, которая является лидером по количеству соглашений ГЧП и лидером по степени диверсификации направлений использования таких инвестиций в экономике. На экономику данной страны по итогам 2010 года приходится 44 сделки из 112 проектов ГЧП в целом по ЕС, следующей идет Испания, на третьей позиции – Франция, Германия. С 1990 по 2010 годы в ЕС были реализованы 1452 проекта ГЧП на сумму 272 млрд. евро. В этих странах данный рынок уже сформирован, в других странах только начали развивать такого рода программы. В то же время многие страны ЕС не обладают значительным опытом в применении ГЧП, а некоторые не имеют его вообще [1].

Определенная позитивная тенденция наблюдается в странах Восточной Европы, которые только начинают перенимать опыт своих западных соседей в направлении ГЧП. В 2010 году в таких странах было заключено 6 сделок. ГЧП в современных условиях особенно быстро развивается в странах Южно-Восточной Азии, причем на Китай приходится 90% таких сделок.

За последние пятнадцать лет ГЧП стало неотъемлемой частью российской экономики в различных отраслях, хотя и происходит данный процесс хаотично и бессистемно, и представления о сути и целях применения механизмов ГЧП пока остаются довольно смутными у многих управленцев, экономистов и предпринимателей, и все же он становится реальностью.

Опыт по развитию ГЧП на международную конференцию «Дни государственно-частного партнерства-2012», проходившей в представительстве ООН в Женеве с 21 по 24 февраля 2012 года, представили Индия, Япония, Бразилия, Филиппины, Нигерия, Перу, Вьетнам, Турция, Западная и Центральная Африка, Армения, Россия, Украина и Казахстан.

Анализ развития ГЧП в различных странах позволил выделить приоритетные отрасли по использованию этой формы взаимодействия государства и частного бизнеса. В рыночной экономике с высоким уровнем производительности труда и уровнем потребления ВВП на душу населения, где государство гарантирует высокий уровень социальной защиты, где велика продолжительность жизни и наблюдается высокое качество медицинских услуг и образования, ГЧП чаще используются в области образования, здравоохранения, что продиктовано политикой государства. Это, прежде всего, относится к странам «Большой семерки» (США, Великобритания, Германия, Италия, Канада, Франция, Япония).

В других странах Западной Европы и в Южной Корее, Сингапуре – в отраслях строительства и реконструкции дорог. В Индии в последнее время успешно практикуется создание сельскохозяйственных ГЧП, что способствует решению проблемы производства продуктов питания. В развивающихся странах и странах Восточной Европы транспортная инфраструктура: автодороги, мосты и тоннели, аэропорты, легкий наземный транспорт. В России – ЖКХ: водоснабжение, газоснабжение, очистка воды, электроснабжение, мусоропереработка, водоотведение; транспортная инфраструктура: строительство автодорог, железных дорог и портов, трубопроводный транспорт.

Анализируя сферы применения ГЧП, можно отметить, что в большинстве случаев партнерство начинается с инфраструктуры, но в современных условиях основной тенденцией является процесс диверсификации, т.е. проникновения этой формы отношений в различные сферы жизни. Об этом свидетельствует и тенденции развития ГЧП в Евросоюзе. Если ранее контракты ГЧП заключались в основном в транспортные отрасли, то в последние годы наблюдается активизация и в других сегментах реального сектора экономики. Так, в 2010 году доля сфер образования и здравоохранения в ГЧП возросла до 35% по стоимости и до 51% по количеству сделок, а «нетранспортная» составляющая в целом (школы, больницы, очистка воды, переработка отходов и др.) впервые превысила половину суммарной стоимости проектов ГЧПВ Германии одной из сфер применения ГЧП являются информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), где роли распределены следующим образом: правительство создает условия для развития ИКТ путем принятия рамочного законодательства и проведение стимулирующей экономической политики, а частный сектор – обеспечение внедрения этой технологии в экономику, в том числе во внешнеэкономических операциях, инвестирование в НИОКР в области ИКТ.

Ярким примером современной формы ГЧП, в задачу которого входит оказание информационно-аналитических услуг финансовому сегменту экономики, является высокотехнологическая компания, занимающаяся сбором и обработкой информации об угрозах в банковской сфере (располагает информацией о

5000 способов компьютерного взлома или другого негативного воздействия на банковские сети, а также о соответствующих методах борьбы с такими нападениями).

В России уже вполне четко прослеживаются ориентиры на расширение отраслевой диверсификации проектов ГЧП. Доминирует транспортная сфера по количеству реализуемых проектов (45 проектов), а проекты, связанные со здравоохранением только набирают обороты (24 проекта). Это данные на 2010 год.

Весь мир далеко продвинулся вперед в понимании того, какие функции и в каком объеме можно передавать частному бизнесу в рамках ГЧП. Во многих странах это не только строительство инфраструктуры, но и ее эксплуатация, причем речь идет и о социальной инфраструктуре. Это означает, что частному бизнесу передаются многие социальные функции. В Великобритании от 10 до 15% социальных расходов приходится на контракты, заключенные через систему ГЧП, значительная доля таких проектов была сосредоточена в сфере государственных медицинских услуг. Особую роль играют ГЧП в системе национальной безопасности, в предупреждении и реагировании на чрезвычайные ситуации, по координации мер по предупреждению терактов и этих ситуаций, где партнером и куратором частного бизнеса выступает Министерство национальной безопасности. В системе обороны – это привлечение инвестиций в развитие военно-учебной инфраструктуры (строительство тренажеров), а также средств связи и жилья для военнослужащих. По линии МВД – содержание тюрем и инфраструктуры полиции, центры подготовки служб безопасности, охрана мест заключения сотрудниками частных компаний в рамках ГЧП и даже возникновение частных тюрем [2].

Исходя из анализа сфер применения ГЧП, можно выделить общие признаки, характерные для выбора сферы применения ГЧП: большой объем капитальных вложений, сопряженный с необходимостью эффективного менеджмента, высокая стоимость проекта, длительный срок окупаемости при высокой вероятности (100%) окупаемости. Выбираются те сегменты (отрасли), которые нуждаются в реконструкции (обновлении) и для которых ГЧП будет эффективным способом «восстановления», причем технологии и другие аспекты модернизируемого сектора не чувствительны к резким изменениям. Частный сектор имеет соответствующий опыт и, как правило, необходимые ресурсы. Существует возможность распределить все риски между государственным и частным секторами.

Такое разнообразие сфер применения ГЧП доказывает, что при правильном распределении ролей ГЧП является универсальной взаимовыгодной формой сотрудничества государства и бизнеса практически в любой области общественной жизни.

Республика Беларусь находится в начале данного процесса, поэтому она может использовать уже накопленный опыт с учетом национальных особенностей развития, уровнем государственного регулирования экономики. Уже сейчас можно выделить сферы потенциального применения различных форм и моделей ГЧП. Если говорить об уровне города, это ЖКХ, которое характеризуется монопольным положением предприятий практически во всех ее подотраслях. В данной отрасли накопилось большое количество проблем, требующих своего решения. Главной проблемой развития ЖКХ в перспективе до 2015 года является обеспечение финансирования. Из-за недостаточности объемов финансирования на развитие и обновление объектов коммунального хозяйства происходит старение, увеличивается количество сооружений, эксплуатируемых с превышением амортизационного срока и возрастает ненадежность и безопасность их эксплуатации. Основными проблемами в сфере коммунальной энергетики являются низкая техническая и экономическая эффективность систем теплоресурсов при транспортировке и использовании тепловой энергии и привлечении частных компаний к управлению учреждениями культуры, науки, образования и спорта, находящихся в непосредственном подчинении органов местного самоуправления. К таким объектам относятся: художественные и иные музеи, национальные парки, общеобразовательные школы и детские сады, больницы, спортивные объекты. При этом расходная часть бюджета делится на две части в соответствии со сферами ответственности. Государство берет на себя выплату заработной платы сотрудникам, покрытие общеуправленческих расходов, расходов на научные исследования, в том время как частная компания берет на себя покрытие расходов на содержание временной и постоянной экспозиций, рекламу, работу музейного магазина. В концессию, как форму ГЧП, передаются те памятники и объекты культурного наследия, которые, будучи общенациональным достоянием, не подлежат приватизации [3].

Применительно к белорусской экономике ГЧП должно стать одним из стратегических направлений развития и модернизации объектов современной промышленности, энергетики и инфраструктуры, затрагивающим прежде всего приоритетные проекты, ориентированные на привлечение значительных зарубежных инвестиций и частных компаний, предприятий малого и среднего бизнеса.

Список цитированных источников

1. Тришкина, Н.И. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.varkentin.info/index.php. – Дата доступа: 12.04.2012.
2. Сравнение рынка ГЧП в Европе и России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/142361.php>. – Дата доступа: 27.02.2012.
3. Иванова, А.О. Государственно-частное партнерство: японский вариант инициативы частного финансирования. / А.О. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 6. – С. 115 – 121.

Меллер Я.А., аспирантка
Белорусского государственного университета,
г. Минск, Республика Беларусь
yanchik86@gmail.com

ИННОВАЦИИ НАЧИНАЮТСЯ С КОНКУРЕНЦИИ

Все промышленно развитые страны выбрали в качестве приоритетного направления развития инновационное. Именно повышение инновационной активности и увеличение экспорта инновационной продукции рассматривается как главный фактор обеспечения конкурентных позиций государства на мировом рынке, как и любую другую деятельность, инновационную необходимо стимулировать. По мнению большинства ученых (Н. Богдан, А. Росулев, А. Гришанович), конкуренция является основным элементом рыночной экономики и одним из стихийных факторов активизации инноваций [1, с. 55]. Несмотря на то, что в конкурентной среде промышленные предприятия имеют достаточно внутренних мотивов к инновационной деятельности, даже в этом случае они нуждаются в стимулировании со стороны государства. Но именно конкуренция является необходимым фундаментом для зарождения заинтересованности в активизации инновационных процессов на предприятии.

Этим и объясняется опыт развитых стран, где политика в области инновационной деятельности была основана преимущественно на принуждении бизнеса к инновациям путем подавления монополий и стимулирования конкуренции.

Образцом для подражания в деле развития конкуренции всегда были США, где антitrustовское законодательство появилось еще в конце XIX века. В этой стране с монополизмом боролись и продолжают бороться неуклонно и бескомпромиссно. Вероятно, один из самых ярких наглядных примеров – борьба с монополизмом корпорации Microsoft, которую постоянно обвиняют в злоупотреблении доминирующим положением на рынке, и поэтому она вынуждена не столь активно, как хотела бы, осуществлять поглощение более мелких предприятий, платить штрафы за нарушение принципов конкуренции. Компании Билла Гейтса не позволили монополизировать сектор поисковых Интернет-систем. В этом сегменте обострилась конкуренция, что, как считается, заставило компьютерщиков совершенствовать технологии. В результате на рынке появилась компания Google, которая предложила принципиально новый алгоритм поиска и завоевала лидерские позиции [2].

Конкуренция действительно является очень мощным фактором, заставляющим предприятия активизироваться и внедрять новшества. Внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция активно стимулируют на предприятиях развитие научно-технического прогресса. Объясняется это тем, что конкуренты предприятия постоянно иницируют научные исследования для достижения конкурентных преимуществ. Такое явление называется эффектом перелива, который происходит во время обмена знаниями между предприятиями или персоналом, использующими новую технологию. Наличие эффекта перелива может как усиливать, так и ослаблять инновационную гонку. Если эффект является достаточно большим, предприятия предпочитают быть максимально последовательными, избегая расходов на научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую деятельность.

Интерес вызывает тенденция, описанная ученым Ю. Симачевым [3, с. 158]. Он отмечает перевернутую зависимость инновационной активности предприятий от уровня конкуренции на рынке. По словам ученого, вначале с ростом числа конкурентов на рынке инновационная активность возрастает, а затем стабилизируется или вовсе падает. Умеренная конкуренция способствует ускорению процесса внедрения новшеств. Но с усилением конкурентной борьбы денежные ресурсы истощаются, что приводит к замедлению инновационных процессов.

Под воздействием фактора конкуренции формируются предложение со стороны коммерческих структур, уровень рыночных цен, а также непосредственно имидж предприятия и его конкурентные преимущества. Всё это – инструменты механизма стимулирования инновационной деятельности предприятия. Международная конкуренция также способна активизировать инновационную деятельность субъектов хозяйствования. В условиях открытости внутреннего рынка и усиливающегося фактора глобализации эко-

номика отдельной страны становится открытой системой, что существенно изменяет характер конкуренции на всех сегментах рынка. Осуществлять инновационную деятельность, ориентируясь одновременно на «пассивный» внутренний рынок и «активный» внешний, достаточно сложно. Для развития инновационных отношений необходимо знать потребности, стимулы и требования единого рынка. Открытость внутреннего рынка создает условия для цепной реакции распространения нововведений, их мультипликации, эластичности спроса по параметрам цены и качества. При этом инновационные издержки рассматриваются предпринимателями как неизбежные вложения для обеспечения «выживания» в условиях конкуренции.

Говоря о глобализации, нельзя не отметить тот факт, что инструментами, которые воздействуют на активизацию инновационной деятельности предприятий, являются и предложение на мировом рынке, и международные нормы, стандарты в данной области, заключаемые международные договора, уровень цен на мировом рынке.

К примеру, международные стандарты содержат в себе определённые положения, которые являются обязательными для предприятий-экспортёров. Чтобы соответствовать этим требованиям международных стандартов, многие предприятия внедряют инновации.

Большинство белорусских предприятий заинтересованы в активизации инновационной деятельности. Однако даже при наличии всех преференций и льгот со стороны государства, сопротивляемость нововведениям, масштабным переменам высока. Кроме этого, анализ сложившейся ситуации показывает, что порой отсутствие желания со стороны руководства предприятий активно заниматься разработкой и внедрением новшеств связано с тем, что в Республике Беларусь не сформирована полноценная рыночная экономика с ее главным механизмом и основной движущей силой – конкуренцией. В то время как именно она заставляет субъекты хозяйствования удерживаться «на плаву» и искать конкурентные преимущества и выгодные ниши. У некоторых отечественных предприятий имеются серьезные конкуренты только за рубежом (внешняя конкуренция), однако этого явно недостаточно для развития инновационной экономики. Отсутствие внутренней конкуренции значительно ослабляет желание руководителей белорусских предприятий улучшать показатели производственно-хозяйственной деятельности и внедрять различные новшества в условиях конкурентных условий, не будет и инноваций.

Список цитированных источников

1. Барышева, А.В. Инновации: учебное пособие / А.В. Барышева [и др.]: под ред. А.В. Барышевой. – М.: Дашков и К°, 2007. – 382 с.
2. Сидоров, М. Гонка на выжимание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.epr-magazine.ru/prompolitics/maintheme/raceforsurvive/>. – Дата доступа: 12.04.2012.
3. 10 Симачев, Ю.В. Направления и факторы реформирования промышленных предприятий / Ю.В. Симачев // Экономический журнал ВШЭ. – 2001. – №3. – С. 328–347.

Милошевская Е.В., аспирант кафедры экономической теории
УО «Белорусский государственный экономический университет»
г. Минск, Республика Беларусь
e-mail: key13@tut.by

ВНУТРИФИРМЕННЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА И ПРИЧИНЫ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Отношение между масштабом и эффективностью производства – одна из важнейших проблем экономической теории. В литературе данная зависимость описывается посредством термина «эффект масштаба производства». В узком смысле он представляет собой результат влияния, которое оказывает на эффективность производственной деятельности фирмы изменение внутреннего по отношению к ней – ее собственного – масштаба производства. Суть внутрифирменного эффекта масштаба производства можно рассматривать с двух, не противоречащих друг другу, позиций:

- через взаимосвязь между долгосрочными средними издержками производства фирмы – LАТС (показатель индивидуальной эффективности производства) и объемом выпускаемой ею продукции (показатель внутреннего масштаба производства). Ситуация преобладания в отрасли положительного (отрицательного) внутрифирменного эффекта масштаба производства характеризуется падением (ростом) LАТС по мере вариации объема выпуска фирмы;

- через соотношение процентных изменений объема и общих издержек производства фирмы (показатель индивидуальной эффективности производства). Под внутренним масштабом производственной деятельности в данном случае подразумевается величина всех используемых фирмой экономических ресур-

сов. Доминирование в отрасли положительного (отрицательного) внутрифирменного эффекта масштаба производства соответствует ситуации, когда объем выпуска фирмы растет более быстрыми (медленными), либо снижается более медленными (быстрыми) темпами, чем ее общие издержки.

Из предложенного определения вытекает следующий важный момент – в случае преобладания в отрасли положительного эффекта от роста внутреннего масштаба производства, его снижение приведет к падению эффективности производственной деятельности фирмы. И наоборот, если в результате наращивания собственного масштаба производства фирма несет потери, то его сокращение будет способствовать росту эффективности в долгосрочном периоде. Другими словами, действие положительного (отрицательного) внутрифирменного эффекта от расширения масштаба производственной деятельности сопряжено с действием отрицательного (положительного) эффекта от его уменьшения. Основными причинами, обуславливающими возможность получения положительного эффекта от роста внутреннего масштаба производства, являются:

- неделимость некоторых факторов производства: организация производственной деятельности требует наличия некоторого минимального объема факторов, то есть их нельзя иметь в меньшем количестве. Некоторые из них не поддаются делению на мелкие единицы (например, мы не можем ввести в действие половину телефонного аппарата или полстола). Вследствие расширения масштаба производства такие факторы не требуют значительного увеличения, что сопровождается падением их издержек на единицу созданной продукции. Как следствие, их прибыльная эксплуатация предполагает достаточно крупные масштабы производства;

- специализация и разделение труда: крупная фирма, в отличие от малой, получает возможность разбить производственный процесс на большое количество специализированных операций. В результате каждый отдельный работник постоянно занят на узком участке работы. Специализация на отдельных операциях способствует повышению производительности рабочей силы, уменьшению потерь времени при перемещении работника с одной операции на другую, облегчению контроля над ходом производственного процесса, что максимизирует эффективность и минимизирует издержки производства;

- использование высокопроизводительного оборудования: использование такого рода оборудования способствует сокращению средних издержек производства только в том случае, если оно работает на полную мощность. Малая фирма не может загрузить его полностью, как следствие, оборудование большую часть времени простаивает, что неизбежно приводит к стремительному росту постоянных издержек производства. Другими словами, только фирма достаточно крупных размеров может эффективно использовать высокопроизводительное оборудование. Например, в малой фирме станок может работать всего два часа в день, а в крупной – все рабочее время. Как следствие сокращаются затраты его содержания в бездействии.
- непрерывное производство: крупная фирма способна выпускать продукт, проходящий несколько стадий производства, то есть организовывать весь производственный процесс на одной производственной линии. Это экономит время и деньги, теряемые при движении полуфабриката от одной фирмы к другой.

Основной причиной существования отрицательного внутрифирменного эффекта от роста масштаба производства является усложнение организации и координации производственной деятельности, а также удлинение коммуникационных связей. Так, по мере расширения масштаба производства фирмой становится все труднее управлять. Командная цепочка становится слишком длинной и сложной, а элементы процедуры – более формализованными. Как следствие:

- увеличиваются потоки информации и срок, необходимый для принятия тех или иных решений: в большом потоке информации руководитель упускает важные моменты, его понимание результатов деятельности фирмы и ее перспектив становится расплывчатым, он все дальше отходит от реального положения дел. Снижается его способность принимать разумные решения, а на исправление ошибок уходит много времени;

- возникает проблема несвоевременного информирования персонала: по мере расширения масштаба производственной деятельности усложняется коммуникация между отделами и работниками, информация доходит до них в искаженном виде, выполнение приказов начинает занимать слишком много времени, а поддержание эффективных потоков информации становится слишком дорогим.

Такое положение дел влечет за собой снижение эффективности управленческого труда, рост средних издержек производства и (или) падение выручки. К значительным потерям приводит также усложнение коммуникационных связей между работниками фирмы: найм дополнительного работника формирует необходимость создания непропорционально большего количества коммуникационных каналов, в результате чего растет время и стоимость общения. Вскоре общение один на один становится невыгодным, и количество коммуникаций сокращается – работники начинают общаться группами. В результате каждый знает

только то, что делают работники в его группе, но не знает, что делают все остальные. Следствием этого является дублирование усилий и последующий рост затрат.

Объем выпуска фирмы, при котором положительный и отрицательный эффекты от роста внутреннего масштаба производства уравновешивают друг друга, соответствует минимуму долгосрочных средних издержек, то есть является оптимальным. В этом случае внутрифирменный эффект масштаба производства отсутствует. Оптимальный для фирм отрасли объем выпуска не в последнюю очередь определяет структуру рынка выпускаемого ими продукта. Так, если его значение – величина малая, относительно общепромышленного объема производства, то на рынке есть место для множества мелких фирм; если же значение оптимального объема выпуска фирмы – величина большая, относительно объема производства отрасли, то только для одной фирмы (ситуация естественной монополии) или только для нескольких фирм (ситуация олигополии).

С точки зрения критерия эффективности для каждой отдельной фирмы выгодным является наращивание объема выпуска до оптимального уровня, поскольку, при прочих равных условиях, это обеспечивает достижение максимально возможной экономии затрат на единицу выпускаемой продукции и, как следствие, получение значительного конкурентного преимущества. Другими словами, внутренний масштаб производства целесообразно наращивать до тех пор, пока положительный эффект от этого процесса превышает отрицательный.

Таким образом, в вариации внутреннего масштаба производства скрыты значительные резервы повышения эффективности производственной деятельности фирмы. Вместе с тем процесс самостоятельного поиска фирмой оптимального объема выпуска занимает длительное время и протекает достаточно сложно. Более того, стремление фирмы достичь выгод в виде снижения издержек на единицу производимой продукции от увеличения собственного объема производства зачастую является настолько сильным, что возможность получения соответствующего рода потерь просто игнорируется. Как следствие, имеют место нежелательные результаты. Вышесказанное обосновывает государственное вмешательство в формирование оптимальной структуры рынка того или иного продукта, а также ставит задачу оценки характера и величины преобладающего в отрасли внутрифирменного эффекта масштаба производства.

Михайлова М.А., аспирант
«Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь
marinam2525@rambler.ru

ПРОЯВЛЕНИЕ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ЭКСТЕРНАЛИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Проблема экстерналий (внешних эффектов) становится все более и более актуальной по мере увеличения масштабов производства и обострения экологических проблем.

В ходе экономической деятельности происходит постоянное воздействие на природу, людей, различные объекты и т.д. С этим воздействием и связано возникновение экстерналий. В самом общем виде их можно определить как некомпенсируемые воздействия (положительные или отрицательные) одной стороны на другую [4].

Экстерналии могут возникать как в результате производства, так и потребления товаров и услуг. Они могут быть отрицательными и положительными.

Отрицательные возникают в случае, когда деятельность одной стороны вызывает издержки у других сторон, уменьшение их благосостояния.

Положительные – когда деятельность одной стороны приносит выгоды другим, увеличивает их благосостояние.

Окружающая среда в наибольшей степени страдает от производственной деятельности. До настоящего времени традиционно считалось, что основные нарушители природного равновесия – промышленность и транспорт, а возможное вредное влияние сельского хозяйства на окружающую среду недооценивалось. Вместе с тем сельское хозяйство – это сфера активного взаимодействия общества и природы, в процессе которого (на базе технического и научного прогресса) видоизменяются естественные экосистемы, создаются новые агроэкоэкосистемы, предназначенные для удовлетворения потребностей общества в продовольственных и сырьевых ресурсах. Никакая другая отрасль материального производства не связана так с использованием природных ресурсов, как сельское хозяйство. Поэтому его необходимо рассматривать как

огромный, постоянно действующий механизм охраны, культивирования живых природных богатств и подходить к нему надо еще под одним углом зрения – охраны окружающей среды.

В сельском хозяйстве уровень общественного производства зависит главным образом от формы соединения рабочей силы с основным, причем весьма специфичным средством производства – землей, с ее плодородием и теми биологическими процессами, которые в ней происходят. Эта особенность сельского хозяйства – зависимость от природно-климатических факторов – носит постоянный и устойчивый характер. Сельское хозяйство представляет собой отрасль экономики, в которой производственный процесс тесно переплетается с природными факторами. Земля, животные и растительные организмы вписываются в круговорот расширенного воспроизводства и в кругооборот биогеоценоза, т. е. находятся в неразрывной связи с окружающей средой. Следовательно, сельское хозяйство и другие отрасли агропромышленного комплекса непосредственно используют природные ресурсы, преобразуют окружающую среду. Использование природных ресурсов и охрану окружающей среды необходимо рассматривать как основные условия производства продуктов питания и сырья для промышленности, жизнеобеспечения сегодняшнего и последующих поколений людей [1, с. 353].

В наши дни земледельцы стремятся к большей производительности и обычно не учитывают природных круговоротов азота и минеральных веществ. В почву поступает очень мало натуральных органических отходов, а значит, содержание в ней минеральных веществ и гумуса сокращается и ее плодородие снижается. Чтобы увеличить урожаи, земледельцы вносят в почву различные химические удобрения, которые часто приносят большой вред окружающей среде и здоровью человека, особенно когда попадают в реки, озера и, главное, в питьевую воду. Поверхностный дождевой сток с полей и ферм оказывается прямым в водоемах, в результате около 97% всего загрязнения рек и озер – результат использования химикатов в сельском хозяйстве [3]. Чтобы уничтожить вредителей и повысить урожайность, земледельцы широко применяют различные пестициды, гербициды и т.д. Все эти химикаты длительно и очень вредно воздействуют на пищевую сеть данной экосистемы. Кроме того, химикаты часто остаются в растениях и могут серьезно повредить здоровью людей, когда те будут употреблять их в пищу.

Говоря о животноводстве, можно отметить, что недавно ведущие светила науки доказали, что разведение животных губит всю планету и человечество. В отчете ООН говорится, что животноводство является основным источником загрязнения воды и почвы – от него больше парниковых газов, чем от автомобилей, под нужды животноводства вырубаются леса, выпас скота приводит к деградации почв. Таким образом, выращивая животных на убой, мы разрушаем планету и вредим всему человечеству.

Животноводство способствует выделению в атмосферу газов (в эквиваленте CO₂), способствующих возникновению парникового эффекта больше, чем транспорт. Поэтому срочно требуются более продуманные методы, включающие в себя улучшение питания и состава кормов для животных, для снижения интестинальной ферментации и, соответственно, выделения метана. С учетом загрязнения в результате использования и изменения условий земельных угодий, на долю животноводческого сектора в структуре человеческой деятельности приходится 9% выделений CO₂. Животноводство также производит более вредный газ, негативно влияющий на окружающую среду и вызывающий парниковый эффект – оксид азота, который в 296 раз превышает потенциал глобального потепления, создаваемый углекислым газом. На долю сельского хозяйства в этом виде выбросов приходится 65%. Большая часть этого газа содержится в навозе [2].

Под скотоводство сегодня в мире выделено 30% всех площадей земельных угодий, в большинстве своем это пастбища, а также 33% площади пахотной земли, используемой для выращивания кормов. Под новые пастбища вырубаются леса, что является основной причиной обезлесения планеты. Выпас скота приводит к деградации почв – около 20% пастбищ в мире деградированы и почва на них выбита скотом или смыта. Этот показатель выше в районах с сухим климатом, где неправильная агрополитика приводит к дальнейшему осушению земли.

Животноводство также пагубно сказывается и на скудных водных ресурсах земли, поскольку загрязняет их отходами жизнедеятельности животных, антибиотиками, гормонами, химикатами, используемыми для выделки шкур, удобрениями и пестицидами для опрыскивания полей, где выращиваются все отрасли сельскохозяйственного производства испытывает обратное воздействие от значительного загрязнения окружающей среды, в частности, водных объектов, воздушного бассейна. Экономисты подсчитали, что в зоне повышения загрязнения пашни урожайность картофеля в среднем снижается на 40 – 50 ц/га, некоторые культуры теряют до 30% их урожайности, уменьшается продуктивность молочного скота на 35%, а период откорма увеличивается на 2–3 месяца. Считается, что загрязнение окружающей среды в сельской местности – серьезная причина снижения продуктивности естественных сенокос-

сов. В связи с этим выполнение мероприятий по охране окружающей среды имеет не только экологическое, но и экономическое значение.

Таким образом, дальнейшее развитие аграрного производства, его механизация и химизация земель значительно повышают роль охраны окружающей среды в сельском хозяйстве. Несоблюдение требования экологического законодательства при организации и ведении аграрного производства может как привести к огромным потерям для самого сельского хозяйства, так и причинить трудновосполнимый ущерб окружающей среде. Задача государства состоит в том, чтобы совершенствовать аграрную политику в целях снижения причиняемого ущерба окружающей среде отрицательными внешними эффектами.

Список цитированных источников

1. Аграрное право: учеб. пособие / Отв. ред С.А. Боголюбов, Е.Л. Минин. – М.: Норма: Инфар-М, 2000. – 461 с.
2. Вред животноводства // Дом Солнца [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sunhome.ru/journal/14117>. – Дата доступа: 28.03.2011.
3. Почему сельское хозяйство не может отказаться от химикатов? // Человек и окружающая среда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.priroda.su/item/783>. – Дата доступа: 5.05.2011.
4. Экстерналии – внешние эффекты – общественные интересы [Электрон. ресурс] / Геоглобус.ру – геолого-географич. и техно-экологич. обозрение. – Режим доступа: <http://www.geoglobus.ru/ecology/practice4/>. – Дата доступа: 10.03.2012.

Нестерова, А.А., старший преподаватель
Белорусский государственный университет,
Минск, Республика Беларусь
nesterova.anastasiya@gmail.com

РЫНОК ТРУДА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Вопросы состояния рынка труда занимали умы представителей различных школ и направлений экономической мысли на протяжении всех этапов ее исторического развития. И тем не менее сегодня ситуация на рынке труда представляет одну из важнейших социально-экономических проблем современного общества. в большинстве европейских государств, население в Беларуси стареет. Доля пожилых людей составляет сейчас 22 процента, а представителей младших возрастных групп – около 16 процентов. Эта тенденция сохранится, поскольку в трудоспособный возраст будут вступать малочисленные группы населения, родившиеся в начале 1990-х, а выходить – представители поколения послевоенных лет, когда был всплеск рождаемости.

Экспертами ООН были сделаны для Беларуси довольно пессимистичные демографические прогнозы. В 2006 г. был уточнен прогноз до 2050 г., согласно которому население Беларуси может сократиться к 2050 г. до 7 млн. человек.

Кроме того, в прогнозе указано, что сокращение населения будет сопровождаться его старением, к 2050 г. численность пенсионеров сравняется с числом работников в трудоспособном возрасте. Возникает угроза устойчивости пенсионной системы.

Количественные параметры предложения на рынке труда определяются демографическим развитием общества, обеспечивающим непрерывное возобновление поколений людей. Трудоспособность человека, при условии его физического здоровья, зависит от возраста, по мере увеличения которого постепенно растет, приобретает различные характеристики, его трудовой потенциал и достигает наибольшей величины в зрелые годы. Так, максимально возможная продолжительность предстоящей трудовой жизни для женщин республики составляет 39 лет, мужчин – 44 года.

Формирование спроса на труд имеет в Беларуси несколько особенностей, таких как:

- максимизация прибыли не выступает в качестве основного целевого ориентира деятельности многих белорусских предприятий, что принципиально меняет одно из главных допущений при анализе спроса на труд. Часто у предприятий доминируют социальные целевые установки;
- эластичность занятости по заработной плате, исчисленная для совокупного рынка труда Беларуси, показывает наличие связи средней силы, свидетельствующей об общей тенденции снижения спроса на труд при росте среднемесячной заработной платы;
- административное повышение среднемесячной заработной платы обуславливает увеличение себестоимости продукции в трудоемких отраслях (таких, как химическая и, где доля затрат на оплату труда в структуре затрат на производство значительно выше среднего уровня по промышленности Беларуси), что

предопределяет их неконкурентоспособность. Более того, при оценке отраслевого спроса на труд в белорусской экономике слабо учитывается конкуренция предприятий этих отраслей в своих товарных группах не только друг с другом, но и с зарубежными производителями.

К особенностям формирования предложения на рынке труда в Республике Беларусь можно отнести:

- особенности демографического развития страны;
- наличие нелегальных трудовых доходов;
- трудности в количественной оценке фактически безработных, в связи с чем невозможно точно рассчитать параметры предложения на рынке труда;
- особенности формирования предложения труда на рынках труда моногородов, малых городов и сельскохозяйственных населенных пунктов;
- наличие диспропорции в профессионально-квалификационном составе рабочей силы.

На динамику предложения рабочей силы в наибольшей степени окажут влияние:

- в плане расширения совокупного предложения на открытом рынке труда – социально-демографическая ситуация и снижение покупательной способности заработной платы, пенсий и пособий;
- в сторону снижения численности безработных – организационные усилия государственных органов по поддержанию избыточной занятости и росту числа вновь создаваемых рабочих мест, монетарная политика. Налогообложение физических лиц способствует расширению предложения труда на теневой части рынка труда за счет сужения его открытой части.

Как показывает практика, формирование трудового потенциала зависит не столько от динамики основных демоэкономических процессов – рождаемости, смертности и миграции, сколько от численности поколений, вступающих в трудоспособный возраст и выходящих за его пределы.

Для нашей страны характерна проблема неэффективной занятости, которая находит свое проявление в форме вынужденной неполной занятости на производстве. Кадровая политика большинства предприятий направлена на сохранение персонала, недопущения массового высвобождения работников путем перевода их в режим неполного рабочего времени и предоставления административных отпусков. В результате, для сферы занятости типичен высокий уровень вовлеченности трудовых ресурсов с низким эффектом фактического их использования и потерями рабочего времени.

Уровень безработицы в Беларуси по официальным данным составляет примерно 1%. Сегодня официально контролируемым стал рынок труда преимущественно неквалифицированной рабочей силы, в то время как квалифицированной перемещаются за пределы видимости государственной службы занятости. Причина такого явления кроется в самой практике регулирования занятости в Беларуси.

Важные направления повышения эффективности занятости населения в промышленности – это ускоренное развитие наукоемких производств, динамичное формирование системы рабочих мест в сфере малого бизнеса, сокращение потерь рабочего времени путем внедрения ресурсосберегающих технологий, повышение уровня квалификации рабочих кадров в соответствии с потребностями производства.

В целях создания условий, направленных на сохранение позитивных тенденций в области рождаемости, и смягчения негативного влияния мирового финансового кризиса на семью, имеющую детей, необходимо принять следующие антикризисные меры: таких как увеличение размера пособия по уходу за ребенком в возрасте до трех лет до бюджета прожиточного минимума; разработка по опыту России проекта закона «О дополнительных мерах социальной поддержки семей с детьми в условиях финансово-экономической нестабильности»; создание государственно-частных центров поддержки семей с детьми, находящихся в трудной жизненной ситуации; увеличение акцизов на табачные изделия и алкоголь в пользу мер по поддержке семей с детьми (по опыту России).

Анализ рынка труда Беларуси показал, что необходимо сменить ориентир его развития, учитывая задачи инновационного развития страны и в соответствии с тенденциями глобализации. Специфические адаптационные механизмы, выработанные в предшествующие годы белорусским рынком труда, обусловили социальную стабильность общества и низкие социальные издержки приспособления к трансформационным процессам, но в настоящий момент себя исчерпали. Поэтому необходимо провести коренную модернизацию структуры белорусской экономики, при этом минимизировав социальные издержки реструктуризации. Как свидетельствуют демографические данные, сократились возможности увеличения занятости со стороны населения Беларуси в долгосрочной перспективе. Уровень занятости населения Беларуси является одним из самых высоких среди стран с трансформационной экономикой, поэтому возможности его дальнейшего повышения ограничены. Стратегической целью является создание условий для обеспечения экономики высокопрофессиональными кадрами и повышение эффективности их использования. Наряду с

модернизацией системы профессионального образования и переподготовки кадров важнейшим условием реализации этих целей станет повышение гибкости рынка труда и его структурной сбалансированности, появление условий для профессиональной и территориальной мобильности населения.

Список цитированных источников

1. Грушник, П.П. Трудовыми ресурсами надо управлять эффективно / П.П. Грушник // Охрана труда и социальная защита. – 2010. – №5. – С. 9-15.

2. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь: стат. сб. / Мин – во стат. и анализа Респ. Беларусь. – Мн., 2011. – 372 с.

Олих Л.А., к.э.н., доцент кафедры менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности Киевского национального университета имени Тараса Шевченко
г. Киев, Украина
lesya11_11@ukr.net

ЭВОЛЮЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ

Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует ядро технологического уклада. Технологические нововведения, участвующие в создании ядра технологического уклада, получили название «ключевой фактор». Отрасли, интенсивно потребляющие ключевой фактор, играющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада, являются его несущими отраслями. К настоящему времени в мировом технико-экономическом развитии (начиная с промышленной революции в Англии) можно выделить жизненные циклы пяти последовательно сменявших друг друга технологических укладов, включая доминирующий в структуре современной экономики информационный технологический уклад. Между доминирующим сегодня и зарождающимся новым технологическим укладом существует преемственность. Зрелый технологический уклад – источник первоначальных интеллектуальных, материальных и финансовых ресурсов (исходного капитала) для нового. В его рамках возникают как базовые технологии нового технологического уклада, так и спрос на их продукцию. Первый контур накопления нового технологического уклада возникает как надстройка над технологическими цепочками предыдущего [2]. В своих научных трудах С. Глазьев и Д. Львов выделяют пять технологических укладов и говорят о формировании шестого:

1. 1770-1830 годы – текстильные машины.
2. 1830-1880 годы – паровой двигатель, станки.
3. 1880-1930 годы – электродвигатель, сталь.
4. 1930-1970 годы – двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия.
5. 1970-2010 годы – микроэлектронные компоненты.

Становление каждого следующего уклада сопровождается появлением новых форм взаимодействия между субъектами экономических отношений. С развитием человеческого общества они имеют тенденцию усложняться. Таким образом, если говорить об организационных формах инновационной деятельности, стоит выделить следующую цепь взаимодействий: организационная структура предприятия, в том числе и инновационного – форма инновационной деятельности – инновационная инфраструктура. Остановимся кратко на каждой составляющей.

Организационная структура инновационного предприятия – это совокупность научных, конструкторских, проектных, технологических и информационных подразделений, которые реализуют основную творческую деятельность по созданию интеллектуального продукта, а также производственных, вспомогательных и управленческих подразделений, которые обеспечивают выполнение тематических планов исследований и разработок и реализацию созданных инноваций [3, с. 126].

Появление организационной структуры зафиксировано еще в первобытном обществе. Она выражалась в наличии определенных целей и распределении заданий для их достижения среди членов общества. На первых этапах человеческого развития это были примитивные цели и соответственно – задачи; с развитием же общества, появлением государств они усложнились, тем самым приводя к усложнению организационных структур и их классификации. Выделение научно-технической и инновационной деятельности как самостоятельных направлений человеческой занятости приводит к возникновению в классических организационных структурах соответствующих подразделений, которые реализуют вышеупомянутые виды деятельности, а именно: отдела исследований и разработок, научно-исследовательского центра, групп, которые реализуют инновационные проекты в целом и т.д. В научной литературе такие организационные структуры получили следующие названия [3]: продуктовая; структура исследований и разработок, органи-

зованная за проектами; структура, организованная за стадиями исследований и разработок; матричная структура исследований и разработок; комбинированная.

Практическое функционирование организационных структур в сфере науки, техники, инноваций и их объединение представляют собой формы организации инновационной деятельности, среди которых в зависимости от качества и содержания различают бригадное новаторство и временные творческие коллективы, бутлегерство, малое инновационное предпринимательство, венчурные фирмы, альянсы, консорциумы, концерны, совместные предприятия.

Объединение представителями разных организационных форм инновационной деятельности, сферы высшего образования и науки своего потенциала и возможностей приводит к формированию инновационной инфраструктуры. Она являет собой совокупность объектов (технопарки, технополисы, инновационные центры, инновационные бизнес-инкубаторы и т.д.), которые создают условия для возникновения, функционирования и развития организаций научно-технической и инновационной сфер деятельности и их взаимодействия в направлении обмена результатами для сокращения продолжительности инновационного процесса, исключения дублирования исследований и соответственно издержек и коммерциализации результатов научно-технической деятельности.

Технологическое усложнение каждого последующего «ключевого фактора» сопровождалось и усложнением организационной составляющей этих процессов:

I уклад – возникновение первых партнерств менеджеров в связи с развитием фабрик, преимущественно в текстильной промышленности.

II уклад – активизация конкуренции, обусловленная развитием транспортной системы и увеличением возможностей освоения отдаленных рынков.

III уклад – развитие стратегических отраслей, что приводит к объединению предприятий в картели, а рыночные отношения стремятся к олигополии и монополии.

IV уклад – период научных открытий и их последовательного внедрения в производство; развитие инновационной теории; осознание необходимости государственного вмешательства в научно-техническое и инновационное развитие; возникновение и развитие корпораций, возможности которых позволяют принимать участие в научно-технических исследованиях и внедрять их результаты на практике.

V уклад – усложнение организационных структур управления предприятием в том числе использование матричной структуры, активное развитие объектов инновационной инфраструктуры и повышение их роли в активизации инновационной деятельности.

Таким образом, с усложнением технологического развития усложняются формы его организации, что находит отображение в структуре национальной экономики и процессах ее регулирования со стороны государства. В отношении научно-инновационного развития это проявляется в формировании национальных инновационных систем.

Список цитированных источников

1. Бажал, Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: навч. посібник / Ю.М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
2. Глазьев, С. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике [Электронный ресурс] – Режим доступа: // <http://spkurdyumov.narod.ru/glaziev.htm>
3. Управління інноваціями в сучасній організації / Під ред. В.А. Євтушевського. – К.: Нічлава, 2006. – 359 с.

Орлова А.В., старший преподаватель кафедры экономики и управления
УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»,
г. Гомель, Республика Беларусь
alinavl@yandex.ru

ЖЕНСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Достижение гендерного равенства является основным принципом обеспечения устойчивого развития каждого современного государства. В основе государственной политики РБ лежат общепризнанные международные нормы, зафиксированные во Всеобщей декларации прав человека, Конвенции о политических правах женщин, Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин, Платформе действий IV Всемирной конференции по положению женщин, Декларации тысячелетия. За прошедшее десятилетие в Беларуси реализованы три Национальных плана действий по достижению гендерного равенства.

В 2008 году РБ впервые вошла в число стран, которые оценивались с точки зрения равенства мужчин и женщин в мире. Согласно докладу ООН 2009 года о человеческом развитии в рейтинге стран по индексу развития с учетом гендерного фактора РБ занимала 52-е место среди 182 стран и первое место в СНГ [1].

Реализация этого процесса имеет как своих сторонников, так и противников. Сторонники гендерного равенства сходятся во мнении, что этот процесс расширяет права и возможности женщин во всех сферах жизнедеятельности. Противники гендерного равенства убеждены в том, что этот процесс приводит к снижению репродуктивной функции женщин и разрушению семьи.

Следовательно, с точки зрения устойчивого развития РБ гендерное равенство следует рассматривать как достижение равных прав и равных возможностей их реализации мужчинами и женщинами в сфере труда, в политике и семейных отношениях с учетом фундаментальных гендерных ролей.

При этом как сторонники, так и противники гендерного равенства сходятся в одном: в улучшении социально-экономического положения женщин первостепенную роль играет активизация их предпринимательской деятельности.

Предпринимательство является одним из приоритетов в процессе достижения гендерного равенства в сфере экономических отношений как отмечается в Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин, Пекинской платформе действий и Декларации тысячелетия.

Как показывает опыт стран, добившихся больших успехов в развитии женского предпринимательства, именно условия, создаваемые государством, являются в этом процессе определяющим фактором.

В нашей стране, согласно результатам проводимых исследований и исходя из практики развития малого предпринимательства, степень участия женщин в бизнесе находится на уровне 30%. Доля женщин среди индивидуальных предпринимателей – 63%.

Можно выделить ряд экономических и социальных выгод развития женского предпринимательства в РБ:

- повышение эффективности использования человеческого капитала на рынке труда и снижение феминизации малооплачиваемых отраслей. Одной из гендерных характеристик белорусского рынка труда является профессиональная сегрегация;

- совершенствование структуры предпринимательской деятельности. Женский бизнес чаще всего ориентирован на улучшение качества жизни общества, то есть является социально значимым;

- повышение эффективности использования заемного капитала. Женщины вследствие меньшей склонности к риску предпочитают оперировать небольшим капиталом, что дает возможность развития системы микрокредитования;

- увеличение доходов и социального статуса женщин. На рынке труда Беларуси существуют неоправданные отраслевые различия в оплате труда работников, не связанные с качеством человеческого капитала, и присутствует гендерная дискриминация, как следствие, средняя заработная плата женщин составляет около 75% средней заработной платы мужчин [2];

- совершенствование структуры факторов экономического роста. Предпринимательство является важным, а иногда и решающим фактором экономического развития государства;

- стимулирование семейно-бытовой функции женщин. Женщины более склонны к созданию микроорганизаций и ведению семейного бизнеса;

- изменение традиционных взглядов на социальные роли мужчин и женщин. Успехи женщины формируют гендерно независимый взгляд на человека, обладающего свободой выбора и необходимыми для осуществления этого выбора качествами.

Список цитированных источников

1. Беларусь занимает первое место в СНГ по индексу развития с учетом гендерного фактора [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.belta.by/ru/all_news/society. – Дата доступа: 10.12.2010.

2. Женщины и мужчины Республики Беларусь. Статистический сборник. – Мн., 2010. – 206 с.

3. Об утверждении Национального плана действий по обеспечению гендерного равенства на 2008-2010 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 3 сентября 2008 г. №1286 [Электронный ресурс] – Режим доступа: – Дата доступа: 10.03.2009.

Свириденко А.И., академик, д.т.н., профессор, resource@mail.grodno.by

ГНУ «Научно-исследовательский центр проблем ресурсосбережения НАН Беларуси»,

Хацкевич Г.А., д.э.н., профессор, G.Khatskevich@grsu.by

УО «Гродненский государственный университет имени Я. Купалы»,

г. Гродно, Республика Беларусь

ВЫСОКООБРАЗОВАННЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – ГЛАВНЫЙ РЕСУРС ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Уже не одно столетие умы экономистов, философов, психологов занимает понятие «человеческий капитал», механизмы его формирования и участия в процессах обеспечения жизни и развития человеческого общества. Почти 350 лет назад английский экономист Уильям Петти писал: «Представляется разумным, чтобы то, что мы называем богатством, преимуществом или запасом страны и что является результатом прошлого труда, не считалось бы чем-то отличным от живых действующих сил, а оценивалось бы одинаково». И далее в книге «Слова мудреца»: «Весь род людской имеет такую же стоимость, как земля, будучи по своей природе столь же непреходящим».

Сегодня является общепризнанным, что человеческий капитал – это такой фактор системы воспроизводственных отношений, носителем которого является как каждый индивидуум в отдельности, так и всё общество в целом. Он является генератором развития личности и социального прогресса [1].

В конце XX – начале XXI вв. человечество осознало, что населению нашей Планеты грозит уничтожение вследствие истощения природных ресурсов и деградации окружающей среды. Ведь за последние 100 лет потребность ресурсов возросла на 2–2,5 порядка, а коэффициент их полезного использования рос очень медленно и составляет и поныне не более 15–20%!

Потребовалось создание системы учета и устойчивого использования природных ресурсов. Под эгидой ООН и Всемирного банка реконструкции и развития были разработаны комплексные методики для оценки стоимости природного капитала в отдельных странах и в мире в целом [2, 3]. Было предложено в качестве основных стоимостных составляющих национального богатства считать: природные, производственные и человеческие ресурсы (таблица 1).

Таблица 1 – Ресурсные составляющие национального богатства

№ п/п	Составляющие	Определение
1.	Природные ресурсы	Определяются стоимостью запасов возобновляемых и невозобновляемых ресурсов: сельскохозяйственных земель, пастбищ, продуктивных лесов, природоохраняемых зон, месторождений полезных ископаемых, ценных минералов, строительного сырья.
2.	Производственные ресурсы	Состоят из суммы стоимости всех имеющихся в стране производственных объектов, промышленного и энергетического оборудования, транспортной инфраструктуры, объектов недвижимости и коммунального хозяйства.
3.	Человеческие ресурсы	Оцениваются долей национального продукта, непосредственно связанного с трудовыми затратами и их эффективностью в различных секторах экономики.

Рассчитанные на основании этой концепции объемы ресурсных составляющих богатств некоторых регионов мира представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнительные оценки стоимости компонентов национальных богатств регионов мира

№	Регионы мира	Суммарно	Человеческие ресурсы	Производственные ресурсы	Природные ресурсы
			тыс. долл. на душу населения / % национального богатства		
1.	Северная Америка	326	249 / 76	62 / 19	16 / 5
2.	Западная Европа	237	177 / 74	55 / 23	6 / 2
3.	Восточная Азия	47	36 / 77	7 / 15	4 / 8
4.	Ближний Восток	150	65 / 43	27 / 18	58 / 39
5.	Южная Америка	95	70 / 74	16 / 17	9 / 9
6.	Северная Африка	55	38 / 69	14 / 26	3 / 5
7.	Южная Азия	22	14 / 65	4 / 19	4 / 16
Среднее значение, %			- / 68,5	- / 19,5	- / 12

Наибольшими объемами национального богатства обладает Северная Америка, прежде всего за счет США, которые имеют на душу населения ресурсы стоимостью около 400 тысяч долларов. В них стоимость человеческого капитала составляет 77%, производственные активы – 19%, природный капитал – 4% [3].

В целом из таблицы 2 следует, что в экономически успешных регионах человеческий ресурс составляет большую часть национального богатства. Это особый вид капитала в форме интеллектуальных особенностей и практических навыков, полученных в процессе образования и практической деятельности и определяющих способность людей к участию в процессах производства. Сравнительные оценки стоимости национального богатства заставили многие страны серьезно проанализировать его составляющие, обратив особое внимание на человеческие ресурсы и их качественные характеристики. В результате в общей структуре человеческого капитала, начиная со времен промышленных революций, особое место стала за-

нимать его интеллектуальная составляющая – исследователи, способные внести в науку и технику новые знания. Её роль особенно ярко проявилась в период Второй мировой войны, которая стала толчком развития новых, особенно военных отраслей, базирующихся на научных достижениях.

В послевоенные десятилетия XX в. научная и научно-техническая часть интеллектуального потенциала быстро развивалась и обеспечила новый скачок научно-технического прогресса, создав множество разнообразных инноваций, существенно изменивших экономику мира.

Сегодня в мире насчитывают около 8 млн. исследователей, более половины которых работают в США, Объединенной Европе и Китае. На обеспечение их деятельности тратится ежегодно более 1,2 трлн. \$.

В Беларуси сегодня из 33 тысяч человек, занятых научными исследованиями и разработками, основной творческой силой являются около 20 тысяч исследователей. Из них примерно 30% – ученые НАН Беларуси, 23% – работники Минпрома, по 10% – Минобразования и Минобороны, 5% – Минздрава. В вузах республики преподавательской и частично научной работой занимаются около 27000 человек, в т.ч. 1313 докторов и 8530 кандидатов наук. В НАН Беларуси трудятся около 6,5 тысяч исследователей, в т.ч. – 500 докторов и 1800 кандидатов наук.

В промышленно-экономическом развитии государства наибольшую роль играет использование научно-технических инноваций, как собственных, так и импортируемых. В нашей стране их разработкой и адаптацией занимаются около 10 тыс. исследователей, в т.ч. около 3,5 тыс. – в НАН Беларуси. Главным элементом любой инновации является креативная идея. Чем выше её уровень, тем больше её вклад в развитие науки и техники: трансформационная креативность приводит к открытиям, исследовательская – к изобретениям, комбинаторная – к рационализациям [5]. Поэтому в мире идет погоня за учеными и специалистами, способными генерировать новые идеи высокого уровня. Крупные корпорации скупают патенты тысячами. Например, вездесущая Google уже имеет в своем портфеле более 35 тыс. патентов, Microsoft владеет почти 80 тыс. патентов, регистрируя на себя до 200 патентов в неделю. *Идеи в виде патентов становятся новой мировой валютой, обеспечивающей весьма высокую конкурентоспособность в Беларуси и в мире.* Одним из важнейших условий успешного инновационного развития является качественная подготовка кадров, особенно инженерных специальностей. А это требует существенного повышения уровня преподавания на всех образовательных ступенях.

Происходящая ныне в мире глобализация образования, с одной стороны, ведет к повышению его качества, с другой – повышает конкуренцию в охоте за новыми талантами [6]. Как их воспитать и удержать в нашей стране? Методологические подходы, способствующие решению этой проблемы, исследовались в работах [7, 8].

В инновационном процессе все взаимосвязано. Главный источник новых идей и патентов – знания! Главный источник знаний – наука! Главный инструмент передачи знаний – образование и культура!

Стране нужны дееспособные высокообразованные творчески настроенные ученые и специалисты. Без них создание отечественной инновационно-способной и восприимчивой к новому экономики невозможно!

Список цитированных источников

1. Фактор человеческого капитала: Теоретические аспекты // Экономика и управление в зарубежных странах: перевод из журнала «American Review», 2003, № 3. – 2005. – № 8. – С. 3-13.
2. Kunte, A. Estimating National Wealth / A. Kunte, K. Hamilton // Metrology and Results. Wach. – 1998. – P. 2-10.
3. Методы оценки природных ресурсов и национального богатства США // США. Канада: экономика – политика – культура. – 2008. – № 7. – С. 39-60.
4. Hamilton, K. Sustaining Economic Welfare Estimation Changes in Per Capital Wealth. – K. Hamilton // Wash., – 2000.
5. Свириденко, А.И. Где найти идеи для инноваций? / А.И. Свириденко // Беларуская думка. – 2011. – № 7. – С. 20–30.
6. Глобализация системы высшего образования // Экономика и управление за рубежом. – № 1. – 2006. – С. 8–20.
7. Хацкевич, Г.А. Проблемы адаптивности системы управления персоналом в региональном вузе / Г.А. Хацкевич, А.В. Киселев // Эффективное управление предприятием и регионом: сб. науч. ст.: в 2 ч. / ГрГУ им. Я. Купалы: редкол. Ли Чон Ку [и др.] – Гродно: ГрГУ, 2011. Ч. 2. – С. 66–72.
8. Инновационное высшее образование / Н.В.Суша, Хацкевич Г.А. [и др.]; под ред. Н.В. Суша – Минск: Изд-во МИУ, 2009. – 168 с.

Святненко В.Ю., к.э.н., доцент,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
г. Киев, Украина
e-mail: sviktoria@ukr.net

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Динамические изменения экономики и современные мировые глобализационные процессы обуславливают настоятельную необходимость совершенствования существующих и поиска новых механизмов управления предприятием в Украине. Одним из них остается маркетинг, функциональной составляющей и информационно-аналитическим инструментом которого выступают маркетинговые исследования. В условиях украинских реалий наблюдается неопределенность поведения субъектов отечественного рынка, что затрудняет принятие ими управленческих решений и выдвигает новые специфические требования к данному процессу. Одно из таких требований заключается в том, что управленческие решения должны разрабатываться и выполняться на основе достоверной информации, которую могут предоставить только результаты маркетинговых исследований, кроме того, можно определить и ценность данной информации для принятия управленческого решения.

Теоретической базой исследования стали труды как зарубежных ученых (И. Ансоффа, Г. Базеля, С. Блэка, Г. Картера, Ф. Котлера, С. Миллера, Р. Морриса, Т. Морриса, Д. Тведого, Дж. Томаса, Г. Черчилль), представителей научной мысли стран бывшего СССР (Е.Э. Автухова, М.В. Афанасьева, Г.Л. Багиева, Л.В. Балабановой, Е.П. Голубкова, А.П. Дурович, А.Н. Капустиной, В.М. Тарасевича и др.), так и работы отечественных ученых (Н.П. Бурчевской, А.В. Войчака, Л.Л. Кистерского, А.И. Кредисова, В.Н. Парсяка,

А.А. Старостина и др.). Старостинских исследований в Украине зародился в 90-х годах, когда только начинались рыночные преобразования. В то время выделялись три основные проблемы маркетинговых исследований – отсутствие методологий построения выборки, интервью, качественных исследований (фокус-групп). Сегодня рынок маркетинговых исследований существует на основе своих стандартов, технологий и опыта работы. Развитие рыночных отношений в Украине в целом и повышения конкурентоспособности отдельных отраслей привели к тому, что предприятия все чаще используют результаты маркетинговых исследований. Несмотря на то, что существует много проблем, препятствующих его развитию, основными среди них являются: отсутствие или недостаточное понимание целесообразности проведения маркетинговых исследований, несвоевременное использование результатов исследований, отсутствие необходимого финансирования, недостаточная компетентность провайдеров маркетинговых исследований, уровень развития экономики в целом, сложность получения информации о рынке маркетинговых исследований, определенное недоверие к результатам исследования, частые отказы респондентов участвовать в исследовании и др. [2, с. 13]. В своей деятельности по информационному обеспечению маркетинговых решений предприятия часто сталкиваются со многими проблемами: дефицит необходимой или избыток ненужной информации, распыление информации в различных подразделениях предприятия, сокрытие служащими информации, которая может свидетельствовать о недостатках в их работе, опоздания поступления важной информации, невозможность определения ее полноты, точности и т.д. Решению этих проблем может способствовать создание маркетинговой информационной системы.

Однако в рыночных условиях маркетинговые исследования являются обязательными. Основное конкурентное преимущество современного мира – владение достоверной информацией.

Маркетинговые исследования – это систематический сбор, обработка и анализ данных, связанных с реальной или прогнозированной ситуацией по отношению к маркетинговой деятельности предприятия/организации [4].

Кроме того, маркетинговые исследования определяют широкий круг исследовательской деятельности, охватывающей социологические исследования и исследования общественного мнения, которые состоят из сбора и интерпретации информации как о рынках и организациях, так и о индивидуумах. С помощью исследований решаются преимущественно следующие задачи [3]: анализ рынка; мониторинг рынка; поиск новых бизнес-идей и их проверка; изучение потребителей; оценка персонала.

Характерными признаками маркетингового исследования являются: применение научно-исследовательских методов, изучения сравнительно небольших и, как правило, репрезентативных выборок релевантных групп населения.

Целью маркетингового исследования является анализ и изучение данных для принятия решений по управленческой проблеме предприятия. Собранная в процессе исследования информация может использоваться только в исследовательских целях. Задачей маркетингового исследования является обеспечение руководства точной, релевантной, оперативной информацией для принятия обоснованных решений.

В Украине в течение последних десятилетий сформировалась исследовательская отрасль с присущим ей распределением функций между операторами рынка, созданием Всеукраинской общественной организации «Украинская Ассоциация Маркетинга» с определенными функциями саморегулирующегося органа.

Внешние исполнители (провайдеры) представлены профессиональными сетевыми и несетевыми исследовательскими компаниями и компаниями из совместных сфер, которые также предлагают услуги по проведению маркетинговых исследований (в частности, рекламные агентства, консалтинговые, PR-компании и т.п.).

Некоторые компании сами проводят маркетинговые исследования для собственных потребностей, создавая отделы маркетинговых исследований в структуре компании. Компании, которые имеют такие отделы, часто проводят маркетинговые исследования самостоятельно, однако при этом полевые работы выполняют специализированные маркетинговые компании. Тенденция выполнения исследований собственными силами была присуща европейским компаниям в начале 70-х годов. Так, Брайан А. Бейтс в статье «Стандарты качества в исследовании рынка» отмечает: «Одна из функций внутреннего отдела исследований компании заключалась в том, чтобы тщательно отслеживать потребности компании в информации и как можно точнее предсказывать необходимость в новых данных» [1, с. 44].

В коммерческом маркетинге, в отличие от некоммерческого, очень важная роль принадлежит обеспечению всех функциональных звеньев производства надежной, достоверной и своевременной информации по всем аспектам производственно-коммерческой деятельности, специалисты должны срочно обрабатывать и доводить до сведения структурных подразделений, а те, в свою очередь, должны оперативно и эффективно на нее реагировать изменениями в соответствующей деятельности.

Проведение маркетинговых исследований – достаточно длительный и сложный процесс, включающий: сбор вторичной информации (анализ сведений, собранных для других целей: отчеты, предварительные исследования и т.п.); получения первичной информации (данных, полученных в результате проведенных исследований) комплексный анализ собранной информации, подготовку результатов анализа; разработку рекомендаций, составление и презентацию отчета.

Ценность маркетинговой информации – это уровень ее значимости для принятия управленческих решений в условиях конкретной маркетинговой ситуации. Вначале определяется возможная стоимость информации, то есть расходы, которые несет предприятие при проведении маркетингового исследования. Далее определяется круг информации, которую необходимо иметь для принятия управленческих решений. Затем руководство определяется относительно необходимости проведения маркетингового исследования для получения такой информации.

Ценность информации можно определить, например, по теореме Байеса как основе управления неопределенностью, которая опирается на расчеты вероятности достижения определенного результата. Еще У.Т. Моррис в своей книге «Наука о управлении. Байесовский поход» (1971) рассматривал центральные вопросы науки управления – стратегию и тактику принятия решений в условиях неопределенности. Эти проблемы, поддающиеся формализации, логически последовательно рассмотрены на основе понятий априорного и апостериорного распределения вероятностей и применения математического аппарата теоремы Байеса. Такая формализация проблем управления открыла широкие перспективы для использования в управлении автоматизированных систем с применением ЭВМ [6].

Например: предприятие хочет принять решение о выводе на рынок нового продукта. Экспертным путем предприятие оценивает вероятность успеха и провала нового продукта как 0,6 и 0,4. В случае успеха предприятие планирует получить дополнительную прибыль в размере 200 000 грн. В случае провала – ожидаются убытки 100 000 грн. Интегральный результат внедрения составит: $(0,6 \times 200\,000) + (-100\,000 \times 0,4) = 120\,000 - 40\,000 = 80\,000$. После этого руководство предприятия должно принять решение: проводить маркетинговое исследование или нет. Если по итогам маркетингового исследования руководитель убедится, что товар ожидает успех, то финансовый результат составит 200 000 грн. прибыли. Отрицательный результат означает, что фирма не будет выводить товар.

Теперь оценим ситуацию после проведенного исследования. Интегральный результат составит: $(0,6 \times 200\,000) + (0,4 \times 0) = 120\,000$. В таком случае предприятие избежит возможных потерь в размере 120 000 грн. Ценность достоверной информации равна разности между ожидаемыми финансовыми результатами, которые рассчитаны при наличии (120 000 грн.) и отсутствии (80 000 грн.) достоверной информации, т.е.: $120\,000 - 80\,000 = 40\,000$. Этот метод может быть использован для оценки максимального размера расходов на маркетинговое исследование.

Последнее время углубляется специализация между исследователями и консультантами, увеличивается количество узкоспециализированных маркетинговых агенств. Эта тенденция отвечает мировой, так

как исследования ESOMAR свидетельствуют, что специализация агенство является одним из главных факторов во время его выбора для выполнения заказа [5].

Список цитированных источников

1. Бейтс, Бр.А. Стандарти якості в дослідженні ринку // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 3(9). – С. 44–45.
2. Житник, О. Плюси і мінуси дослідницького ринку: результати "MarketView 2010: Ukraine" // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 5. – С. 12.
3. Лилик, І.В. Маркетингові дослідження: кейси та ситуаційні вправи. Практикум / І.В. Лилик, О.В. Кудирко. – К.: КНЕУ, 2010. – 313 с.
4. Міждисциплінарний словник з менеджменту / За ред. Д.М. Черваньова, О.І. Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.
5. Тарабукіна, О.М. Український ринок маркетингових досліджень: реалії та перспективи / О.М. Тарабукіна, В.Л. Бондарчук. [Електронний ресурс]: – Режим доступу:// http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/32277.doc.htm
6. Електронний ресурс: – Режим доступу:// http://mirknig.com/knigi/estesstv_nauki/1181434169-nauka-ob-upravlenii-bayesovskiy-podhod.html

Сорвирова В.В., к.э.н., ст. преподаватель,
УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»,
г. Гомель, Республика Беларусь
econfac@gsu.by

ИННОВАЦИОННЫЕ ФИРМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Существуют значительные различия в принципах функционирования, внутреннем устройстве фирм инновационных и традиционно рассматриваемых в экономике. В основе этой разницы лежит сущность продукта, производимого такими фирмами, – наукоёмкие продукты и новые технологические решения, высокоспециализированные знания в разной форме. Степень использования данными фирмами такого ресурса, как интеллектуальный капитал, также является тем фактором, который способствует их выделению в отдельное множество.

В основе различий лежит, во-первых, способность инновационной фирмы к активному использованию аккумулированного ранее знания, необходимого для воплощения идеи в инновационный продукт. Во-вторых, созданный инновационный продукт способен вызывать изменения как во внешней среде фирмы (формируя на рынке потребность), так и во внутренней среде (через формирование организационных навыков и опыта) фирмы, что, в свою очередь, указывает на способность инновационной фирмы к активной адаптации. В-третьих, инновационная фирма нуждается в особой инфраструктуре и институтах, регулирующих взаимодействие всех участников данного процесса.

С этих позиций инновационная фирма может рассматриваться как непрерывно обучающаяся и активно адаптирующаяся к новым рыночным условиям бизнес-структура.

Особенности инновационной фирмы позволяют заключить, что в основе её отличия от фирмы традиционной лежит относительно устойчивая внутренняя среда фирмы, непосредственно и косвенно влияющая на продуцирование, поддержание развития, распространение и использование инноваций, а также механизмы и институты поддержания инновационного процесса – инновационная система фирмы.

Через данный институт регулируется взаимодействие участников инновационного процесса относительно использования элементов инновационной инфраструктуры в целях создания инновационного продукта. Целями инновационной системы фирмы выступают также:

• повышение эффективности инновационной деятельности;

• общее повышение конкурентоспособности как продукции, так и самой фирмы;

• создание инновационного фундамента фирмы, обеспечивающего долгосрочный и устойчивый её рост.

Для достижения целей фирмы, осуществляющие инновационную деятельность, должны производить постоянный поиск и реализовывать такие институциональные траектории, которые обеспечивали бы переход к более эффективным институтам, вели к увеличению благосостояния и ускорению роста. Иными словами, создание и развитие инновационной системы фирмы должно сопровождаться постоянным внедрением и развитием таких наноэкономических и микроэкономических институтов, которые наилучшим образом обеспечивали бы осуществление инновационной деятельности.

Существуют две основные стратегии формирования институциональной основы инновационной системы фирмы: трансплантация и конструирование институтов. В первой предполагается заимствование институтов (импорт или имитация) в то время, когда смысл второй заключается в «выращивании» институтов на собственной основе, то есть создание и поддержка их естественной эволюции.

Следует отметить, что существует зависимость от предшествующей траектории развития при формировании инновационной системы фирмы, в основе которой лежит выбранная на раннем этапе развития инновационная стратегия, а также институты, как существующие на тот момент, так и те, которые будут образованы в ходе её становления. Существование любого института может быть объяснено через его историю. Институт не может появиться из «вакуума», он является мутацией или рекомбинацией других институтов.

Необходимость заимствования институтов связана с ускорением развития фирмы-импортёра институтов, представляющей менее эффективную экономическую систему, за счёт использования институтов более эффективных фирм (экспортёров). Институциональные перемены, проводимые фирмой, требуют определённого времени, а их заимствование может быть реализовано в более короткие сроки. Однако и такой способ не лишён недостатков: проблема трансплантации связана с возникновением опасности отторжения трансплантированных институтов, а поэтому требуется их адаптация.

Конструирование же институтов предполагает сначала определение круга функций, которые призваны выполнять данные институты, а затем и формирование самих институтов. При этом оба этих этапа связаны со значительными как временными, так и иными транзакционными издержками (таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки стратегий институционального развития

	Преимущества	Недостатки
Конструирование института	Возможность коррекции и адаптации в процессе эволюции института	Низкая скорость
Трансплантация института	Минимизация неопределённости (так как известна работоспособность института)	Атрофия института и его перерождение; отторжение и активизация альтернативного института; институциональный конфликт

Заимствование институтов целесообразно на ранних стадиях становления фирмы, когда трансплантируемые институты не будут встречать на своём пути сопротивления, так как элементы экономической системы-импортёра институтов ещё достаточно гибкие, чтобы принять новшество. При этом необходимо выбирать для заимствования только те институты, которые фирма может освоить в данный момент. Причём такое заимствование обязательно должно сопровождаться адаптацией импортируемых институтов в инновационной системе, в которую осуществляется трансплантация.

По мере «взросления» фирмы и её обрастания «институциональной оболочкой» заимствование институтов становится более затруднительным: 1) импортируемые институты могут противоречить существующим в системе на момент трансплантации институтам; 2) субъекты, которым впоследствии придётся иметь дело с данными институтами, противостоят им, поскольку вводимые нормы требуют от них переобучения, переквалификации и иных действий, сопровождающих трансплантацию; 3) фирма-импортёр институтов может столкнуться с тем, что вводимый институт хотя и эффективен в системе, откуда он привнесён, но совершенно неэффективен в той среде, куда он импортируется. В результате он оказывается бесполезным, а в некоторых случаях и деструктивным.

В целом создание инновационной системы, независимо от применения той или иной стратегии, сопровождается проектированием и внедрением определённых институтов, например, института адаптации, представляющего структуру управления изменениями. Адаптация внутренней среды фирмы (организационной структуры, менеджмента, процессов) осуществляется в целях обеспечения высокого уровня творческой активности, мобильности и скорости реагирования на изменения внешней среды.

Проектирование и внедрение коммуникативной подсистемы направлено на создание подходящих средств коммуникаций как внутри фирмы, так и за её пределами – с внешними контрагентами. Наличие своевременного доступа к специализированным знаниям может стать решающим фактором для осуществления инновационного процесса. Так, группы специалистов разного профиля, члены которых обладают разной функциональной компетентностью облегчают своё общение за счёт эффективных коммуникативных подсистем: интранета, базы знаний, видеоконференции и т.д.

Такие коммуникативные подсистемы облегчают как разработку текущего продукта, так и способствуют генерации идей относительно перспективных продуктов. К одному из механизмов, лежащих в основе такой подсистемы, можно отнести структурированное управление идеями, которое содержит в своём инструментарии элементы мозгового штурма, а также фильтрации и отсева идей.

Наличие подсистемы отсева и отбора наиболее продуктивных идей (то есть тех, что делают фирму более конкурентоспособной) призвано минимизировать транзакционные издержки, которые могут возникнуть в результате того, что фирма пытается одновременно реализовать несколько инновационных проек-

тов, один или несколько из которых могут завести её в тупик. Она содержит механизмы грубой и тонкой фильтрации.

Однако элементы любой экономической системы нуждаются в координации. Эффективное функционирование инновационной системы невозможно без координации между инновационными проектами и участниками инновационного процесса. Более того, одним из аспектов координационной подсистемы является обеспечение своевременного доступа к ресурсам.

В качестве примера координационной подсистемы можно привести план, разрешающий одновременную работу над проектами с минимальным уровнем коммуникаций. Подразделения фирмы, находящиеся в разных уголках земного шара, могут использовать общую систему прослеживания, но в разное время могут выполнить больше работы за день. В результате мы имеем проект, работающий круглые сутки в разных частях мира благодаря технологиям связи и дисциплине, устанавливаемой подсистемой координации. Таким образом, одним из аспектов координационной подсистемы является установление института управления знаниями, которые постоянно создаются в рамках инновационного процесса. В рамках подсистемы управления знаниями и обучением производится сбор информации о производительности инновации, передача её участникам инновационного процесса для обнаружения проблем и возможных улучшений. Обучение способствует улучшению понимания самого инновационного процесса.

Особо подчеркнём, что для пуска инновационной системы необходимо осуществить синхронизацию целей участников инновационного процесса. Институт синхронизации способствует интеграции инновационной идеи во внутреннюю среду, обеспечивая сопровождение и поддержку инновации на всех этапах её жизненного цикла, формируются внутрифирменные институты, способствующие благоприятному развитию инновации. Таким образом, становится возможным осуществлять и поддерживать реализацию самой инновационной деятельности фирмы более эффективно.

Список цитированных источников

1. Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, – 2004. – 239 с.
2. Полтерович, В.М. Элементы теории реформ. – М.: Экономика, – 2007. – 447 с.

Стрелец М.В., д.и.н., профессор

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
mstrelez@mail.ru

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА МАТИАСА ЭРЦБЕРГЕРА В ВЕЙМАРСКОЙ ГЕРМАНИИ: КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО ОСМЫСЛЕНИЯ

Матиас Эрцбергер (1875–1921) принадлежал к правящей политической элите Веймарской Германии. С 21 июня по 2 октября 1919 г. этот государственный деятель был вице-канцлером в правительстве Густава Бауэра. С 21 июня 1919 г. до 12 марта 1920 г. он был рейхсминистром финансов в данном правительстве.

«Эрцбергер сформировал новую систему налогового управления и своими реформами заложил основы современной налоговой системы Германии»[1]. Поэтому есть смысл подробно остановиться на деятельности данного политика на посту рейхсминистра финансов.

Он прекрасно понимал, что находившийся в состоянии коллапса германский народнохозяйственный комплекс можно реанимировать на принципиально новой ресурсной базе, ключевым сегментом которой являлись финансовые ресурсы. Известно, что последние формируются из разных источников. Для тогдашней Германии базисным финансовым ресурсом являлись поступления в виде налогов и пошлин. Для того, чтобы гарантировать в долгосрочной перспективе соответствующие поступления, объём которых коррелировался бы с национальными интересами первой германской республики, рейхсминистру надо было, прежде всего, ответить на следующие вопросы: 1) сложилась ли в рейхе единая налоговая система; 2) есть ли расстыковка в управлении налогами, которые касаются как рейха, так и входящих в него административно-территориальных единиц (земель, общин). На первый вопрос мог быть дан только отрицательный ответ, на второй – только утвердительный. Естественно, необходимо было безотлагательно исправить существовавшее положение.

Конечно, Эрцбергеру пришлось брать в расчёт все возможные объекты взимания пошлин, налогообложения и, естественно, оптимально определять, кто должен быть субъектом соответствующего взимания и обложения. При этом не раз и не два решались уравнения со многими неизвестными. Ряд администра-

тивно-территориальных единиц желали постоянно видеть себя в качестве именно таких субъектов, болезненно воспринимая подобную субъектность со стороны рейха. Самым трудным испытанием для рейхсминистра явилось утверждение субъектно-объектных отношений по линии: имперское управление пошлинами – предметы потребления. Южный сегмент германской политической элиты земельного уровня, а также власть имущие в ганзейских городах-государствах считали приемлемыми указанные отношения только по линии: земельное управление пошлинами – предметы потребления. Линия, отстаиваемая оппонентами рейхсминистра финансов, вписывалась в конституцию Германской империи 1871 года, четко и ясно отражалась в статье 36, абзаце 1 настоящего Основного закона. Эрцбегер умело использовал то обстоятельство, что его видение управления пошлинами совпадало с позицией ключевой составляющей первой германской республики – Пруссии. Самыми сильными аргументами рейхсминистра в споре с оппонентами были аргументы исторического характера. Оппоненты не могли не согласиться с тем, что германский пошлинный союз был удачным экспериментом. Точка в данном споре была поставлена Национальным собранием, которое придало позиции Эрцбергера статус закона.

Задумывая широкомасштабную общегерманскую финансовую реформу, рейхсминистр систематически доводил свой проект до сведения всех значимых игроков на германской политической сцене. Фактически предусматривалась реализация модели материального финансового сообщества в первой германской республике. Базисом для функционирования данного сообщества представлялась общеимперская политика. Именно от этой политики должно было отталкиваться управление пошлинами, налогами. Именно благодаря данной политике гарантированно снимался вопрос о требуемых для всей Германии в целом ресурсах финансового характера. Несомненно, что из всех субъектов материального финансового сообщества главная роль в управлении пошлинами, налогами отводилась рейху. Политик не забывал, естественно, о соблюдении баланса интересов между всеми субъектами данного сообщества и, конечно, учитывал интересы земель, общин. Принципиально важно отметить, что первыми, кто услышал из уст рейхсминистра о планируемой реформе, были представители высших органов исполнительной власти германских земель. Это произошло во время его встречи с этими лицами 13 июля 1919 г.

Эрцбергеру было хорошо известно, что финансовые средства, которыми пополнялась общегерманская казна за счёт налогообложения, составляли лишь 20% от реальной потребности. Рейхсминистр был глубоко уверен, что если единый общегерманский подоходный налог станет реальностью, данная потребность будет удовлетворена на 100%. В процессе подготовки реформы необходимо было отвечать на такой вопрос: «Каким быть общегерманскому управлению финансами: централизованным или децентрализованным?». В этой связи член кабинета министров выступил за разумное сочетание централизации и децентрализации с достижением для последней максимума, диктуемого рациональной логикой. Иными словами, если рациональная логика диктовала необходимость усиления децентрализации, то Эрцбергер видел в этом делегирование полномочий деятеля партии Центра к соотношению централизации и децентрализации в данном вопросе был сильным ходом в ожидании реакции со стороны такого предполагаемого субъекта материального финансового сообщества, как земли. Если их градировать по ответу на вопрос: «Имперское финансовое управление: за или против?», то получалась следующая картина. В лагерь принципиальных противников Эрцбергера входили Бавария, Вюртемберг, Ольденбург, Саксония, в лагерь принципиальных сторонников – Баден, Бремен, Мекленбург. В рамках настоящей градации в третьем лагере оказались Пруссия, Гамбург. Позиция субъектов третьего лагеря, несомненно, была ближе к первому лагерю, чем ко второму. Эти субъекты требовали от рейхсминистра финансов внесения в проект реформы изменений, которые никак не отнесёшь к кардинальным. Причины такой градации следует искать в региональных особенностях функционирования механизмов управления налогами, пошлинами. В плане наличия весьма устойчивой, перманентно дееспособной институциональной базы для осуществления соответствующей функции явными лидерами были Бавария, Вюртемберг. В отличие от них в Пруссии самостоятельная институциональная база в подобной сфере отсутствовала, то есть в структуре высшей исполнительной власти данной земли не было самостоятельного органа налоговой службы. В ключевой составляющей рейха речь шла о специальном отделе при конкретных правительственных подразделениях.

Рейхсминистр финансов поставил точку в собственном проектировании закона о едином имперском финансовом управлении 19 июля 1919 г. Через 24 дня та часть германской политической элиты, от которой зависела судьба соответствующего проекта, слушала его глубоко аргументированное выступление по данному вопросу. Видному политику пришлось проявить и несомненные дипломатические способности. Именно они помогли ему склонить на свою сторону южный сегмент германской политической элиты. Весомая часть этого сегмента выступила одной из сторон «Веймарского соглашения». Другой стороной настоящего соглашения явился сам рейхсминистр. «Веймарское соглашение» давало ответ на следующие принципи-

ально важные вопросы: 1) каков должен быть предмет ведения земельных министерств финансов; 2) что следует конкретно понимать под округами, местами деятельности этих ведомств; 3) можно ли считать министра финансов конкретной земли высшей инстанцией для субъектов земельной финансовой службы? Чёткие и ясные ответы на два первых вопроса, однозначно положительный ответ на третий вопрос преопределили превращение вчерашних оппонентов в сторонники. Самым примечательным для Эрцбергера был позитивный сигнал со стороны активно набравшего политический вес Йозефа Вирта. Этот традиционный баденский лоббист стал позиционировать себя сторонником рейхсминистра финансов без всяких «но» и «если». Эрцбергер и представители земель нашли разумный компромисс по следующему вопросу. Нет, конечно, нужды доказывать азбучную истину: планируемый имперский подоходный налог – источник доходов. Участникам дискуссий гораздо труднее было определиться с вкладом субъектов материального финансового сообщества в эти доходы. Теоретически напрашивались три варианта ответа: первый вариант – монопольный вклад рейха, второй вариант – паритетный вклад рейха и земель; третий вариант – основной вклад рейха при минимальном вкладе со стороны земель. Первый вариант был неприемлем для земель, второй – для рейха, только третий вариант представлял собой базу для компромисса, что в конечном итоге и сработало. Принципиально важно отметить, что в авангарде выступивших против первого варианта была Пруссия. Через 74 дня после обнародования окончательного проекта закона о едином имперском финансовом управлении соответствующий закон стал реально работать на общегерманском пространстве, что, несомненно, явилось личной победой Эрцбергера.

В связи с данной реформой вполне резонной представляется постановка следующего вопроса: «К какому лагерю принадлежал Эрцбергер: федералистскому или унитаристскому?» Содержание проведённой реформы свидетельствовало в пользу последнего, но никак не первого. Политиком двигало глубокое понимание того, что не может быть альтернативы жёсткому акценту на наращивание общегерманских правовых основ. Альтернативный путь привёл бы к крайне опасным центробежным тенденциям, сохранению тупика в финансовой сфере, консервации экономического коллапса, исключил бы реальную возможность выполнения государством социальной функции.

Имперский министр финансов был генератором идей на предмет формирования нормативно-правового комплекса, всесторонне регулировавшего налогообложение ключевых административно-территориальных единиц – земель. Итоговая точка в соответствующих усилиях видного деятеля партии Центра была поставлена 11 марта 1920 г. Наиболее чувствительным для соотечественников моментом в указанном комплексе были принципиально новые тарифы, которые стали появляться к концу третьего квартала 1919 г. Новизна последних заключалась в очевидном росте количественных параметров, который не мог не вызывать цепную реакцию. В условиях экономического коллапса такой рост был связан с хождением по лезвию у его инициатора. Серьёзные испытания выпали на долю последнего, когда подобные шаги коснулись товарооборота. Среднестатистический бюргер покупал, например, и без того дорогие продовольственные товары. Именно этот бюргер с момента объявления о грядущем повышении соответствующих тарифов не мог не считать Эрцбергера «врагом косвенного налогообложения народа». Конечно, тот же бюргер, не принимая никаких иных шагов исполнительной власти, кроме популистских, никак не хотел понимать, что других путей достижения позитивных изменений в национальном бюджете первой германской республики просто не существует. В непростое положение поставила видного деятеля партии Центра солидарность с этим бюргером главы имперского правительства и члена кабинета Бауэра, всецело сконцентрированного на вопросах снабжения. И всё-таки Эрцбергер долго стоял на своём, упорно добиваясь принятия соответствующего нормативно-правового акта.

Конечно, товар товару рознь. Есть товары неэксклюзивные и эксклюзивные. Последние связаны, прежде всего, с покупательной способностью состоятельных бюргеров. Естественно, у рейхсминистра оставался только один резерв, связанный с эксклюзивными товарами. Налоги на эти товары имели место ещё до назначения Эрцбергера рейхсминистром финансов. Политик счёл целесообразным расширить данные налоги. Такой подход свидетельствовал о наличии в концепции рейхсминистра следующей установки: градация по объёму доходов детерминирует градацию объектов налогообложения. Всё население градировалось на «имущие классы» и «неимущие классы». Первые в отличие от вторых были, образно говоря, с «работоспособными плечами». Именно благодаря первым предусматривалось наполнение реальным содержанием базисного сегмента налогообложения. В концепции видного деятеля партии Центра были детально продуманы механизмы как прямого, так и косвенного налогообложения. Если всё налогообложение приносило общие доходы, которые можно принять за 100%, то касательно первого и второго видов налогообложения виделось такое соотношение: 60% на 40%. Проявляя политическое мужество, видный деятель партии Центра решил учредить особые обязанности верхней части «имущих классов», гарантирован-

но сделав их субъектом уплаты «имперской жертвы». Для рейхсминистра это было вопросом его политическое судьбы. Он был не из тех, кто соглашался на карьерный рост без всяких «но» и «если». Давно выдавив из себя раба, Эрцбергер в ответ на предложение Густава Бауэра войти в его кабинет поставил вопрос ребром: или формируемое правительство будет инициировать уплату «имперской жертвы», или в нём будет иной рейхсминистр финансов. В очередной раз обращаясь к нравственному измерению политики, он называл конкретно тот слой бюргеров, который сильно нажился за счёт военных доходов. Кроме того, размер «имперской жертвы» был настолько значительным, что её уплата вела к очевидному уменьшению имущественной дистанции между верхней частью «имущих классов» и остальным обществом.

Рейхсминистр постоянно дифференцированно подходил к налогам, считая приоритетным налог на доход. Политику представлялось крайне неудовлетворительным то обстоятельство, что подобный налог не являлся единым общегерманским. Рейх недополучал существенную часть необходимых финансовых ресурсов из-за того, что такие нормативно-правовые акты (аж целых 26!) были приняты земельными парламентами со всеми вытекающими из этого последствиями. Эрцбергер также понимал, что реалии настоятельно требовали корректировки закона о налогах на доходы с капитала, что необходимо принципиально новое правовое регулирование налога на корпорации. Следуя своей принципиальной политической установке, этот деятель видел в высоких доходах потенциальный объект налогообложения, что отражалось в проектах соответствующих законодательных изменений. Обосновывая подобные изменения, данный сторонник единства политики и морали поставил, в частности, острый вопрос о наличии достаточных и запредельных потребностей и, естественно, о налогообложении, связанном с реализацией именно запредельных потребностей. В ответ на постановку подобного вопроса образовался лагерь принципиально не согласных с рейхсминистром, в который вошли субъекты реализации указанных потребностей, лоббисты их интересов в рейхсминистерском корпусе, в институтах гражданского общества, делегировавших своих представителей в кабинет Густава Бауэра.

Главным итогом анализируемых усилий видного политика явилось появление законов, образовавших принципиально новый сегмент в правовом поле. «В период реформы были приняты такие законы, которые основательно затронули интересы владельцев имущества, собственников. Так, закон о чрезвычайных военных займах за отчетный 1919 г. предписывал налоги от 10 до 70% с дополнительных доходов, учитывая, что 1919 год уже являлся мирным годом. Закон от 10 сентября 1919 г. о военных кредитах облагал рост имущества налогами от 10 до 100 %. Закон об имперской жертве от 31 декабря 1919 г. начинался предложением: «п.1. Чрезвычайные нужды рейха требуют жертв через введение налога на имущество от 10 до 65%». Кроме того, закон о налогах на приобретенную землю, закон от 24.12.1919 г. о налогах на товарооборот, о порядке взимания имперского налога, который и составил ядро финансовой реформы Эрцбергера, сделали рейх сувереном в отношении налогов. При Эрцбергере были приняты закон о налогах с процентов на капитал, закон о налогах с доходов от 29 марта 1920 г., закон о налогах с земли от 30 марта 1920 г.

По мнению современного отечественного исследователя О.Г. Субботина, «покоившаяся на нормах веймарского конституционного права финансовая и налоговая реформы создали единую финансовую систему, которая дала центру беспорное преимущество над землями, позволила ему сосредоточить все источники прямых налогов и привести объемы налоговых поступлений в соответствии с потребностями и интересами всего государства. Она не уничтожила государственности немецких земель, однако стала важным инструментом социально-экономического и политического влияния центра в стране, явилась серьезным ударом по самостоятельности немецких регионов, лишившихся важного рычага влияния на государственную политику и превратившихся фактически в пансионеров рейха» [2, с. 200].

«Проводимая Эрцбергером политика централизации налоговых сборов и рост налогов с крупного капитала в целях оздоровления финансовой системы страны сделала его мишенью для правой пропаганды. В частности Эрцбергер неоднократно подвергался нападкам со стороны лидера Немецкой национальной народной партии Карла Гельфериха и был вынужден подать на него в суд за оскорбления в свой адрес в одной из изданных Гельферихом брошюр. Суд приговорил Гельфериха к незначительному денежному штрафу и частично согласился с изложением Гельфериха. Этот приговор считается известным примером политической юстиции в Веймарской республике, когда судьи часто были «слепы на правый глаз». Приговор суда послужил поводом для ухода Эрцбергера в отставку в тот же день [1]».

Список цитированных источников

1. Эрцбергер, Маттиас [Электронный ресурс]. – 9 марта 2012. – Режим доступа: ru.wikipedia.org/wiki/Эрцбер.... – Дата доступа: 19.03.2012.

2. Евдокимова, Т.В. Трансформация правящей политической элиты Веймарской Германии (на примере рейхсканцлеров и состава их кабинетов). Диссертация на соискание учёной степени доктора исторических наук / Т.В. Евдокимова. – Волгоград: ВГСПУ, 2012. – 684 с.

Тарасевич С.Б., к.э.н., доцент
УО «Витебская государственная академия ветеринарной медицины»,
г. Витебск, Республика Беларусь
stne7@yandex.ru

К ВОПРОСУ О ВЗИМОСВЯЗИ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В ситуации высокой степени открытости национальной экономики, которым характеризуется хозяйственный комплекс Республики Беларусь, обеспечение экономического роста невозможно без внешнеторговой составляющей макроэкономического развития. Высокая степень импортоёмкости создаваемого ВВП породила в нашей экономике проблему большого отрицательного сальдо по внешнеторговому балансу. Сегодня, если средств, полученных от экспорта товаров, недостаточно для финансирования всего требуемого импорта, на помощь приходят валютные поступления по линии международного движения капиталов, кредитов. В таком случае отрицательное торговое сальдо может поддерживаться долго, но этот факт также свидетельствует о развитии макроэкономического дисбаланса.

Невозможность прежними темпами финансировать растущее из года в год отрицательное внешнеторговое сальдо к октябрю прошлого года вылилась в почти 3-кратное снижение обменного курса национальной валюты. Некоторым внешнеторговым эффектом этого стало сокращение потребительского и промежуточного импорта в страну и явное увеличение экспортного спроса из-за значительного удешевления отечественных товаров. Экспорт товаров и услуг за 2011 г. вырос на 54,2% до 46,1 млрд.дол. Это помогло снизить помесечный и итоговый годовой дефицит торгового баланса [1]. Позитивные тенденции во внешней торговле имели место несмотря на некоторое ухудшение индекса условий торговли (соотношения цен экспортных и импортных цен): к ноябрю 2011 г. по сравнению с июнем он снизился с 1.11 до 1.086. Рост экспорта за пределы Таможенного союза традиционно был связан с поставками калийных удобрений и нефтепродуктов. В настоящий момент многие специалисты признают исчерпанность эффекта девальвации. Следовательно, при низкой степени конкурентоспособности экономики такой одномоментный инструмент как девальвация валюты не решает всех задач выравнивания сальдо внешней торговли, а к структурным макроэкономическим проблемам имеет лишь косвенное отношение. Таким образом, прежняя задача по преодолению внешнеторгового дефицита остается.

Теперь экономическому росту республики сопутствует и другой дисбаланс явившийся следствием чисто долгового финансирования внешнеторгового дефицита, – это проблема валового внешнего долга, который вырос с 5 млрд.долл. на 01.01.2005 до 34 млрд. на начало 2012 г. [2].

Мы видим модель поддержания высоких темпов экономического роста за счет привлечения внешних источников для компенсации дефицита текущего счёта. И этим источником являются в основном внешние займы. Получается, что сохранение относительной стабильности в экономике невозможно без наращивания внешнего долга. Вопрос состоит в том: нужно ли такой ценой сохранять стабильность экономического роста? Теоретический подход требует сравнить экономический эффект от займов и стоимость их обслуживания. При значительном (по отношению к ВВП) объёме внешнего долга расходы по его обслуживанию существенно превышают положительный эффект от привлечённых средств из-за неизбежного в дальнейшем сокращения государственных расходов, снижения стимулов к дальнейшему инвестированию в экономику (эффект «долгового навеса») [4]. Некоторая часть долга представляет собой краткосрочный корпоративный долг, связанный с текущим кредитованием импортных операций. Его обслуживание не представляет серьезной проблемы. Гораздо большего внимания требует другая часть, которая и росла более интенсивно – долг органов государственного управления. Сообщается, что за 2011 год на обслуживание валового внешнего долга ушло 6,32 млрд. долларов, в том числе на погашение основного долга – 5,4 млрд., на платежи по процентам – 0,9 млрд. долл. Обслуживание валового внешнего долга за прошедший год составило 11,6% ВВП и 13,5% годового экспорта товаров и услуг [3]. Но уже в текущем году ситуация становится еще тяжелее – ожидается, что расходы на обслуживание валового внешнего долга (включая платежи по погашению основного долга и процентов) составят порядка 18,9 млрд. долл., а это уже почти 35% прогнозируемого ВВП. В таких условиях дальнейшее наращивание государственного внешнего долга следует расценивать не просто как нежелательное, но и опасное с точки зрения экономической безопасности.

Современная мировая практика не требует внешний долг обязательно полностью погашать. Его можно рефинансировать, но лишь в том случае, когда кредиторы уверены в будущей платёжеспособности страны. А это напрямую связано макроэкономической стабилизацией и возможностью обеспечить темпы роста ВВП, превышающие темпы роста расходов на обслуживание внешнего долга. Кроме того, рыночные проценты по новым кредитам могут быть выше, чем по ранее полученным.

На данный момент правительством принят ряд документов по импортозамещению и наращиванию товарного экспорта. Но от документа до реального результата – большой путь. Развернутых, конкретных ответов из программы развития экспорта не просматривается. Программа построена по принципу доведения до каждой области, до каждого облисполкома и райисполкома задания, что должен расти экспорт.

Другой путь внешнего финансирования – это приток капитала не в форма кредитов, а в форме прямых иностранных инвестиций. И в последние годы активизации этого процесса уделено вроде бы немало внимания. Декретом Президента №10 существенно улучшены условия для инвестиций. Проект Стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций до 2015 г. министр экономики представил на заседании Совмина в декабре 2011 года. В который раз определены приоритетные направления привлечения ПИИ в национальную экономику. Это, прежде всего, инвестиции в высокотехнологичные секторы экономики (фармацевтическая промышленность, биотехнологии, нанотехнологии, новые материалы, информационно-коммуникационные технологии), а также в традиционные виды экономической деятельности: химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий, производство машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств, логистику, строительство и производство строительных материалов, сельское хозяйство. Но мероприятия правительства все ещё не слишком убедительны для иностранных инвесторов.

Таким образом, наращивание государственного внешнего долга невозможно без отрицательных последствий и будет только обострять платёжные дисбалансы и нести угрозы долгосрочному потенциалу экономического роста. Политика Беларуси в области привлечения прямых иностранных инвестиций должна способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата и формироваться таким образом, чтобы стимулировать приток ПИИ в отрасли/производства, имеющие высокую вероятность приобретения сравнительных преимуществ (превращения в конкурентоспособные на внешних рынках).

Список цитированных источников

1. Республика Беларусь: Статистический ежегодник. – Минск. 2011.- 634 с.
2. Валовой внешний долг: основные показатели [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/Parameters/>. – Дата доступа: 10.03.2012.
3. Нацбанк: Расходы на обслуживание внешнего долга в 2012 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://finance.tut.by/news279343.html> – Дата доступа: 16.03.2012.
4. Белорусский институт стратегических исследований. Аналитика [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belinstitute.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=963%3A2011-06-09-16-0712&catid=8%3Aeconomy&Itemid=28&lang=ru – Дата доступа: 20.08.11.
5. Маненок, Т. Придется конкурировать // Белорусы и рынок. – № 1. – 2012.

Тарасевич В.Н., д.э.н., профессор, **Завгородняя Е.А.**, к.э.н., доцент
Национальная металлургическая академия Украины
г. Днепропетровск, Украина
v_tarasevich@list.ru

К ВВЕДЕНИЮ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НЕОСОЛОГИЮ

Вышедшая на передовые рубежи мировой науки конца XX столетия инновационная проблематика продолжает уверенно лидировать и в начале столетия текущего. Разумеется, это не случайно: пионерное и качественно новое катализирует оригинальные метаморфозы универсума, ускоряющийся общественный динамизм, является неизменным спутником актуализации творческого потенциала человека и общества. Вполне естественно проблематика нового находится в центре внимания практически всех наук. В связи с этим возникает закономерный вопрос: «Если новое онтологически вездесуще и гносеологически общепроблемно, не пробил ли час **неосоологии** – специальной науки о новом, пионерном, ином и оригинальном?»

Правомерность такой постановки подтверждается современной экономической наукой. Панорама соотвествующих исследований отечественных и зарубежных ученых отличается широтой, многопланово-

стью и фрагментарностью. Рассмотрение и детальный анализ представленного в ней многообразия концепций и подходов позволяет утверждать, что, с одной стороны, инновационная проблематика является важной составляющей всех направлений и школ экономической науки, а с другой – интеграция и фундаментализация соответствующих идей уступают их дифференциации и контекстуализации. Перспективы целостной теории, способной объединить рассредоточенные эксклюзивы и частности, туманны. Да и сам термин “инновация” при всей своей популярности и общепризнанности не получил достаточно строгой категориальной определенности. Едва ли не каждый из исследователей в зависимости от объекта, предмета и цели научных поисков предлагает свое определение инноваций и авторскую трактовку их места и функциональной роли в экономической системе.

Стремительное расширение дефинитивного пространства совпадает во времени с распространением пятого технологического уклада, с синхронизированными волнами базисных нововведений, сопровождающими становление постиндустриального общества. Именно на рубеже веков наиболее ярко проявляется вездесущность нового, его специализация на селективных модификациях, частичных и радикальных трансформациях наследственного экогенетического материала. Обостряются императивы поиска нового, интегративного в многообразии дифференцированного особенного и единичного.

Разумеется, обогащение инновационной проблематики эмпирикой открывает перед учеными новые горизонты познания. Оно же подталкивает к критическому пересмотру и переосмыслению применяемой терминологии. К сожалению, стремление интенсифицировать словарную работу не всегда позитивно отражается на качестве ее результатов. Об этом, прежде всего, свидетельствуют:

- содержательное отклонение категорий, используемых для раскрытия различных аспектов качественной изменчивости экономических систем, от их (категорий) философских оснований, этимологически и семантически обусловленных смыслов;

- недооценка герменевтических и контекстуальных ракурсов исследований;
- уклонение от поиска первичной сущности и субстанции разнообразных поверхностных форм.

Осознание потенциальных угроз недостаточно строгого отношения к категориальному детерминизму усиливает интерес к проблемам тезауруса постнеклассической теории инноваций [1; 2, 34-38; 6, 5-10; 12, 39-46]. Результаты его структуризации, как сложного целого, и многочисленных вариантов контент – анализа соответствующих сегментов (объектного, процессного, результатного, инвестиционно-финансового, институционального) [3, 27-39; 7, 6-10; 11, 6-26] позволяют достаточно уверенно говорить о камне преткновения, стоящем на пути решения категориального вопроса. Признанная в научных кругах незавершенность и противоречивость понятийного пространства – это одно из следствий отсутствия *базовой категории, первичной абстракции*, которая:

- символически и семантически ассоциируется с новым – ранее не имевшим аналогов уникальным и оригинальным;

- имеет философский и общенаучный статус, детерминированный вездесущностью и всеобщностью нового;

- задает “родовое” исходное содержание, актуализируемое в соответствующих контекстах и формирующее “архитектоническое ядро” системы родственных категорий, способных адекватно раскрыть законы и механизмы качественного обновления универсума;

- является средоточием диалектики общего, особенного и единичного, разнообразного множества носителей новизны и индуцированных ими качественных перемен, конституирует их деятельностьную природу и креативно – конструктивное начало.

Между тем, терминологическая база наук, в предметное пространство которых входят универсалии и эксклюзивы эволюционной проблематики, на данный момент не содержит адекватную указанным требованиям абстракцию. Дело в том, что практически вне поля зрения остается онтология артефактного нового и воспроизводство его носителей.

Понимая сложность задач, связанных с поиском указанной первичной абстракции и вырастающего из ее “корня” могучего древа науки о новом, мы не претендуем на ее исчерпывающее решение. Поэтому представленные в статье результаты, полученные с использованием универсального, эволюционного, синергетического и деятельностного подходов, следует оценивать как постановку проблемы, как предварительный эскиз, пролегомены для творческого поиска и активизации дискуссии об экономически новом.

Размышляя над названием аннотированной первичной абстракции, мы обратились к языку праматери всех наук – философии. В греческом для обозначения чего-либо, что является новым и содержит новизну, используется самодостаточная символическая конструкция “*neos*”. Если же речь идет о новом, “привязанном”

к конкретной сущности и проявляющемся через ее последовательно измененные состояния, то о его наличии уведомляется путем добавления к исходному названию сущности частицы "нео" (*neo*) [9, 341].

Исходя из этого, считаем логичным и корректным использование термина "неос" для обозначения нового как первичной абстракции, содержащей в "свернутом" состоянии все многообразное новое (сущностное, содержательное, фенотипно проявляющееся и эмпирически постигаемое). Соответственно общую науку о новом предлагаем назвать "**неосологией**". Предметом одной из ее составляющих – **экономической неосологии** – выступает *новое экономическое бытие в универсумном контексте, в частности природы, квалиметрия, миссия и детерминированность экономически нового, законы и механизмы воспроизводства неосов в экономических системах.*

Вводя новую категорию, мы никоим образом не хотим спровоцировать полную ревизию тезауруса теории инноваций. Поэтому не будем посягать на латинскую этимологию уже используемых понятий и сохраним корень "нов" (от лат. *novus* – новый) как смысловое ядро категорий, отражающих полиморфизм экономических неосов. Последний обусловлен объективной логикой их жизненного цикла (зарождение → становление → зрелость и адаптация → спад) и *последовательными* стадийными трансформациями (протоновация → инновация /нововведение/ → постновация → реновация), характеризующими *развитие* первичной сущности, ее актуализацию и развертывание во времени и пространстве.

Учитывая вышеизложенное, к пролегоменам, началам экономической неосологии могут быть отнесены следующие положения.

1. Неосы являются новообразованиями универсумными и всеобщими, абсолютными и относительными, объективными и субъективными, способными находиться в относительно устойчивом и транзитивном состоянии, существовать в гносеологических, онтологических, аксиологических и праксеологических формах, в различных взаимосвязях и соотношениях.

2. Поиски *онтологических неосов* опираются на сравнительное сопоставление *качеств* явлений и процессов и нахождении между ними генотипных (существенных) и фенотипных (несущественных) отличий. Неосы других форм идентифицируются на основе *содержательных расхождений* идеальных моделей, безотносительно к существованию – не существованию их онтологических прототипов.

3. *Абсолютность* неосов подтверждается доказанным появлением материальных или нематериальных сущностей, аналогов которых не было в предыстории данной экономической системы, и ее окружения. *Относительность* более вариабельна. Именно о ней идет речь при возникновении и/или утверждении:

- локально новых сущностей экзогенного происхождения;
- качественно нетождественных модификаций и частичных трансформаций имеющих сущностей;
- сущностей, присутствующих в прошлом, забытых, но не стертых из генетической памяти системы, и возобновленных в настоящем;

или в случаях, когда:

- практически сразу вслед за носителями новизны появляются авангардные носители новейшего;
- при положительных темпах диффузии неосов большинство акторов продолжают воспринимать их как субъективно новое.

4. *Экономические неосы многогранны и контекстуальны* [4; 10, 35-55]. В зависимости от ситуации они могут самовыражаться как:

- макроскопический результат произвольных или целенаправленных микромутаций носителей экогенетического материала – технологических и институциональных экосом и экосомов [10, 290-295];
- спонтанно и нелинейно усиленные ранее малозаметные свойства и/или функциональные возможности;
- новообразования, порожденные комбинаторикой системообразующих элементов, их гибридизацией или химеризацией;
- латентные признаки и качества, потенциально заложенные в воспроизводственную программу системы, но никак не проявлявшие себя в ее предыстории и скрытые от наблюдателя;
- ренессанс былого (*déjà vue*);
- симитированное, частично или полностью присвоенное чужое;
- ранее неизвестное и неизведанное и т.д.

5. Согласно всеобщим законам универсума отрицается (по крайней мере на первом этапе исследования) возможность *creation ex nihilo*. Возникновение неосов связывается с реконfigurацией, комбинаторикой и интегрированием фрагментов экономической реальности, каждый из которых, в свою очередь, может быть потенциальным атомарным и/или молекулярным носителем различных форм новизны. В частности, речь идет о синергетическом эффекте, присущем синтезу. В открытых человекоразмерных системах он бифуркационно реализуется в эмерджентной и мягко детерминированной формах [5, 9-18], воплощая диа-

лектику свободы и необходимости, неопределенности и фатальности, случайности и закономерности.

6. Только за человеком признается эксклюзивная способность творить и внедрять новое, целенаправленно конструировать с его помощью и видоизменять реальность, исходя из представлений о будущем.

Генерация разнообразных неосов и их сознательная имплантация в форме инноваций в имеющийся экогенетический материал выступает как результат особого типа активности экономических акторов – их *экономического творчества*.

Взгляд на феномен креативности через призму общего, особенного и единичного позволяет выделить в его процессуальных основах (неосных взаимодействиях) три группы атрибутивных свойств и характеристик. Так, к *общим* относятся:

- базисные условия – неоднородность и относительная автономность акторов, нестабильность и неравновесность их состояний, напряженность и конфликтность взаимодействий, их открытость и динамический потенциал;

- механизмы возникновения неосов, селективный отбор носителей нового по критериям эволюционной целесообразности, таким как эффективность, конкурентоспособность, адаптабельность, воспроизводственный потенциал;

- типовая структура жизненного цикла неосов (табл. 1, рис. 1).

Таблица 1 – Характеристика фаз жизненного цикла экономических неосов

Фаза	Форма	Содержание
Зарождение	Протоновация	Появление новой оригинальной нематериальной или материальной протоструктуры ("зародыша") будущего и предварительная оценка ее эффективности
Становление (внедрение)	Инновация	<ul style="list-style-type: none"> • сознательная имплантация нового в контекст действительности, обретение неосом онтологического статуса; • апробация, принятие или отторжение инновации средой, ее морфологическая стабилизация и <i>локальное</i> закрепление в ней; • самореализация неоса как катализатора изменчивости, инициация первичных преобразований среды по подобию протоструктуры; • запуск "волны" перемен, тип, амплитуда, масштаб вектор распространения которой зависят от соответствующих сущностных характеристик неоса; • "тестирование" новых и обновленных структур на стабильность и устойчивость; • сопутствующее перераспределение товарно-ресурсных, денежно-финансовых и информационных потоков; • реальная оценка эффективности неоса, определение перспектив ее повышения; • формирование предпосылок для расширенного воспроизводства неосов, их территориальной экспансии
Зрелость (массовое распространение)	Инновация	<ul style="list-style-type: none"> • качественные изменения приобретают <i>необратимый, самоподдерживающийся</i> характер; • тиражирование и диффузия неосов – инноваций; • "волна" взаимосвязанных изменений достигает своего предела и постепенно затухает; • неос начинает морально стареть, исчерпывая динамический доходосоздающий потенциал и теряя инновационный статус.
Адаптация	Постновация	Поиск и реализация способов пролонгации полноценного экономического бытия неоса (экспорт (рис. 1, точка бифуркации 2), множественные вариативные целевые модификации (рис. 1, точка бифуркации 1))
Старение	Реновация	<ul style="list-style-type: none"> • рутинизация, отрицание нового новейшим; • финальное превращение в реновацию (традицию)

Особенности детерминированы присущей только человеку способностью познавать себя, окружающий мир, позиционировать себя в этом мире, критически относиться к действительности, осознавать свои потребности и интересы, организовывать процесс их удовлетворения, опираясь на собственные силы и учитывая актуальные ограничения автодинамики. Для последней характерны:

- деятельностная трудовая природа;
- механизмы, основанные на присвоении сущностных сил человека, диалектике их прямого и опосредованного овеществления – очеловечивания;
- противоречивость и конфликтология интересов и целей акторов;
- прогрессизм и эволюционно-экономический прагматизм. Конечная цель иницированных акторами перемен – сохранение при неблагоприятных обстоятельствах и повышение уровня удовлетворения производственных потребностей в контексте реализации собственных экономических интересов.

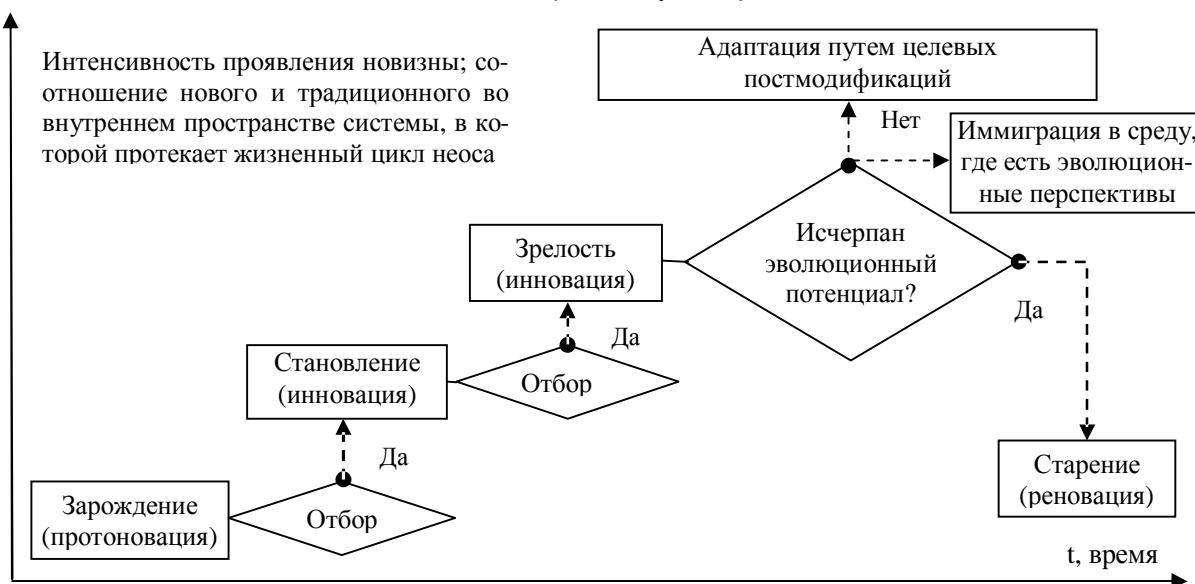
В ряду персонифицированных признаков экономического творчества выделяются:

- доминирование эндогенных мотивационных механизмов и интраверсии – ориентации на саморазвитие и самосовершенствование творца;

- специализация на создании, внедрении и распространении неосов;
- важная роль интуиции и подсознания при генерации неосов – идей. Их появление связано с активацией механизмов дивергентного и / или конвергентного мышления, комбинаторикой явных и неявных теоретико-эмпирических знаний;
- сопутствующий любым творческим поискам *эвристический* эффект, усиливающий стохастическую составляющую экономической динамики и соответствующие риски;
- специфическая субстанциональная основа – исторически детерминированные неосные по форме или содержанию взаимодействия экономических акторов по поводу опредмечивания – очеловечивания традиционных и/или только креативных сущностных сил человека.

7. Неосные взаимодействия неоднородны. В частности, их дифференциация определяется текущим уровнем развития общественного разделения креативного и репродуктивного труда, содержанием и логикой творческого процесса. В наиболее агрегированном варианте условно выделяются основные, вспомогательные и управленческие направления специализации акторов, задействованных в нем в соответствующих функциональных или полифункциональных ролях.

Так, в состав ведущих исполнителей входят акторы творящие (изобретающие) гносеологические и онтологические неосы, акторы их внедряющие, а также акторы, использующие и потребляющие результаты неосных взаимодействий. Разумеется, канва и финал истории о судьбе конкретного носителя новизны зависит от характера и способа организации кооперативных взаимосвязей между ними, от степени согласования их экономических интересов. Начинания могут претендовать на успех только в том случае, если совместная деятельность творцов будет пронизана идеей консолидации усилий ради получения общественно полезного результата при положительном соотношении связанных с ним выгод и издержек. Именно тогда *потенциально неосные* взаимодействия акторов станут *актуально неосными*.



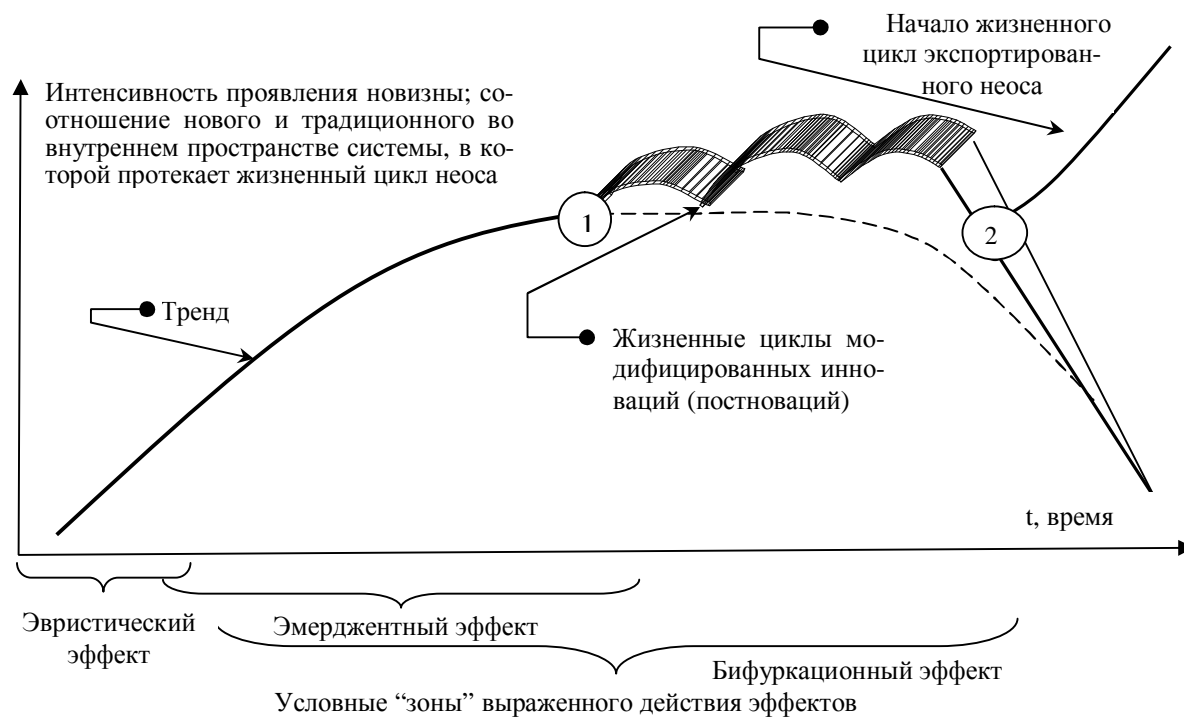


Рисунок 1 – Индивидуальный жизненный цикл экономических неосов

Список цитированных источников

1. Бездудный, Ф.Ф. Сущность понятия "инновация" и его классификация / Ф.Ф. Бездудный, Г.А. Смирнова, О.Д. Нечаева // Инновации. 1998. – №2-3.
2. Дулепин, Ю.А. Некоторые аспекты терминологического анализа инновационной деятельности / Ю.А. Дулепин, Н.В. Казакова // Проблемы современной экономики. – 2008. – №4 (32).
3. Завгородняя, Е.А. Теория инноваций: проблемы развития и категориальной определенности // Экономическая теория. – 2006. – №4.
4. Князева, Е.Н. Природа и некоторые проблемы инноваций [Электрон. режим] – Режим доступа: <http://narod.ru/knzva.htm>.
5. Лешкевич, Т.Г. Проблема преобразования реальности и парадоксы креативности // Философия инноваций: поиски, проблемы, решения: сб. науч. трудов // Ежегодник 2011. – Ростов-на-Дону: Издательство СКАГС, 2011.
6. Нестеров, А.В. Инновации: системный подход // Инновации. – 2007. – №6.
7. Основы инновационного менеджмента: теория и практика: Учебник. – Изд. 2-е, дополн. и перераб./ Под ред. д.э.н., проф. А.К. Казанцева, д. э.н., проф. Л.Э. Минделли. – М.: Экономика, 2004.
8. Попов, В.П. Глобальный эволюционизм и синергетика ноосферы. – Ростов-на-Дону: Из-во АПСН СКНЦ ВШ, 2003.
9. Словарь иностранных слов. 18-е изд. – М.: Рус. яз, 1989.
10. Экономика цивилизаций в глобальном измерении. Монография / Под ред. А.А. Пороховского, В.Н. Тарасевича. – М.: ТЕИС, 2011.
11. Антонюк, Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003.
12. Федулова, Л.І. Інноваційна економіка. Київ: Либідь, 2006.

Тишин Ю.А., ассистент кафедры экономической теории
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
yt2277@gmail.com

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Одним из важных инструментов повышения эффективности экономического развития страны является институт несостоятельности (банкротства), появившийся в торговом обороте еще в средние века, который отсутствовал в правовой практике нашего государства свыше 70 лет.

Принятый в 1991 году Закон Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности и банкротстве» был не совершенен, носил упрощенный и декларативный характер, в связи с чем почти не применялся. Главный его недостаток состоял в том, что он в основном был нацелен на установление факта бан-

кротства и последующую ликвидацию предприятия.

Дальнейшее развитие хозяйственных отношений и необходимость их правового регулирования потребовали принятия в 2000 году нового Закона «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», разработанного с учетом отечественного и зарубежного опыта применения законодательства о несостоятельности. Данный Закон имеет большую значимость для преодоления кризисных явлений в экономике и ее эффективного функционирования, поскольку в судебной процедуре банкротства теперь первое место отдается санации (оздоровлению) должника, а когда она невозможна или не приведет к положительным результатам – ликвидации юридического лица. Это позволит закрыть нерентабельные предприятия, высвободить ресурсы из неконкурентоспособного производства, исключить из экономики неэффективных субъектов хозяйствования и защитить кредиторов от неплатежеспособных контрагентов.

Следует отметить, что правовое регулирование экономической несостоятельности (банкротства) не ограничивается только Законом «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», а обеспечивается системой правовых норм. В основании этой системы находятся нормы Гражданского кодекса Республики Беларусь: об экономической несостоятельности (банкротстве) индивидуального предпринимателя (ст. 24); о субсидиарной ответственности лиц, которые вправе давать обязательные для должника – юридического лица указания либо иным образом определять его действия (п. 3 ст. 52, п. 2 ст. 105); о возможности ликвидации отдельных юридических лиц, кроме учреждений и казенных предприятий, вследствие признания их экономически несостоятельными (банкротами) (п. 4 ст. 57); об очередности удовлетворения требований кредиторов в случае ликвидации юридического лица (ст. 60); об экономической несостоятельности (банкротстве) юридического лица (ст. 61) и др. [1, 2]

Существуют и другие акты законодательства, регулирующие процедуру банкротства.

Однако законодатель, принимая Гражданский кодекс, имеющий большую юридическую силу по отношению к другим законам и кодексам, учел специфику правоотношений, связанных с банкротством, и указал на необходимость специального законодательства. Поэтому в соответствии с п. 2 ст. 61 Гражданского кодекса Республики Беларусь, основания для признания юридического лица банкротом, порядок его санации или ликвидации устанавливаются законодательством об экономической несостоятельности (банкротстве).

Таким образом, можно говорить, что Закон «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» является одним из основных законодательных актов в системе правового регулирования экономической несостоятельности (банкротства). Тем более что, разрабатывая его, законодатель стремился комплексно решить все вопросы материально-правового и процессуального характера, связанные с банкротством. Вместе с тем рассматриваемый Закон не исключает возможности принятия других законодательных актов, регулирующих отдельные правоотношения, связанные [1, 2].

В 2003г. был принят Указ Президента РБ №508 «О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства). Данный Указ разделил между собой понятия «банкротство» и «экономическая несостоятельность». Под банкротством следует понимать неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника – юридического лица, прекращением деятельности должника – индивидуального предпринимателя (решение об открытии ликвидационного производства); а под экономической несостоятельностью – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда об экономической несостоятельности с санацией должника (решение о санации).

Возможность признания экономически несостоятельным (банкротом) гражданина, не имеющего статуса индивидуального предпринимателя, не предусматривается ни Гражданским кодексом Республики Беларусь, ни Законом о банкротстве.

Основным нормативно-правовым документом в Республике Беларусь, регламентирующим правила оценки финансового состояния субъектов хозяйствования, является Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности, утвержденной постановлением Министерства финансов, Министерства экономики и Министерства статистики Республики Беларусь от 14.05.2004 № 81/128/65 [3].

Инструкция применяется в отношении юридических лиц, их обособленных подразделений, имеющих обособленный (отдельный) баланс, расчетный (текущий) счет, осуществляющих на территории Республики Беларусь предпринимательскую деятельность в различных отраслях экономики, независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности (кроме бюджетных, страховых организаций и банков).

В соответствии с настоящей Инструкцией проводится анализ финансового состояния организаций и выявляются организации с неудовлетворительной структурой бухгалтерского баланса (неплатежеспособные).

Основной целью проведения анализа финансового состояния организаций на основе настоящей Инст-

рукции является обоснование решения о признании структуры бухгалтерского баланса неудовлетворительной, а организаций – неплатежеспособными.

Процесс проведения анализа финансового состояния организации предполагает выполнение следующих этапов:

- 1) экспресс-оценка финансового положения организации;
- 2) оценка имущественного положения:
 - вертикальный анализ баланса;
 - горизонтальный анализ баланса;
 - анализ качественных изменений в имущественном положении.
- 3) оценка финансового положения, т.е. ликвидности, финансовой устойчивости;
- 4) оценка деловой активности.

Источниками информации для проведения анализа в соответствии с Инструкцией являются бухгалтерский баланс с приложениями.

Как вытекает из определения, а также как показывает анализ законодательства о банкротстве, под процедуру банкротства подпадают только неплатежеспособные хозяйствующие субъекты [2].

Но в принципе, если говорить о практической стороне дела, то в законе есть положение, когда в отношении платежеспособного хозяйствующего субъекта, с удовлетворительным состоянием активов, но несвоевременно осуществляющего платежи по своим обязательствам, по заявлению кредитора может быть возбуждена процедура банкротства.

Согласно Закону устанавливаются следующие критерии неплатежеспособности хозяйствующего субъекта:

- если при наступлении сроков платежа должник не удовлетворяет правомерные требования кредиторов по оплате долгов и выполнению других обязательств (за товары, услуги и т.д.) в полном объеме;
- если при наступлении сроков платежа должник отказывается удовлетворить такие требования в полном объеме;
- если при наступлении сроков платежа должник не способен удовлетворить такие требования в полном объеме;
- если сумма пассивов должника превышает сумму его активов так, что структура баланса должника является неудовлетворительной.

За всю историю банкротства (с момента его появления в XI-XII вв. в итальянских вольных городах) было выработано два критерия банкротства:

1) принцип неоплатности. В соответствии с этим принципом должник может быть признан банкротом, если сумма общей кредиторской задолженности должника превышает сумму принадлежащего ему имущества. Критерий неоплатности применялся в старом законе о банкротстве 1992 года. В то же время в западных странах отказались от использования этого принципа еще в конце XIX века;

2) принцип неплатежеспособности. В конце XIX века практически все законодательства о банкротстве перешли на использование принципа неплатежеспособности. Согласно этому принципу, нужно выявить конкретные признаки презумпции, что должник не в состоянии отвечать по своим обязательствам перед кредиторами [4].

В Республике Беларусь используются два признака банкротства:

1. Сумма долга.
2. Просрочка в уплате долга более чем на 1 месяц.

Указанных признаков достаточно для общего случая банкротства. Для отдельных категорий должников эти критерии могут быть более жесткими или, наоборот, более мягкими.

К объективным причинам банкротства, не зависящим от воли и действий отдельных людей, компаний и правительств, относятся стихийные бедствия, другие неблагоприятные природные воздействия, а также такие закономерности экономического развития, как цикличность и кризисы. Однако очевидно, что их действие не является абсолютным, безусловно приводящим компании к банкротству. Возможность преодоления кризиса, восстановления деятельности фирмы во многом зависит от эффективности организации ее деятельности, накопленных резервов и правильных, соответствующих обстановке действий менеджмента.

К субъективным причинам банкротства следует отнести ошибочные, исходящие из неправильной оценки ситуации действия менеджмента компании. Если рассматривать людей, их группы и организации (в том числе и государство) как субъекты экономических отношений, то к субъективным причинам несостоятельности отдельных компаний можно отнести и такие действия, например, правительств, которые на-

правлены на достижение общественного блага, но могут стать причиной банкротства отдельных субъектов предпринимательской деятельности.

Под общими причинами банкротства следует понимать те из них, которые действуют в отношении всех субъектов предпринимательской деятельности в рыночной экономике, имманентны ей, обусловлены самой природой рынка, его стихийностью и риском предпринимательства.

Выделяют также внешние и внутренние по отношению к субъекту предпринимательской деятельности факторы, оказывающие влияние на его деятельность.

Внешние факторы являются наиболее опасными в связи с тем, что возможности оказания воздействия на них минимальны, а последствия их реализации могут быть разрушительными. К основным из них относят:

экономические факторы (темпы инфляции, ставки налогов и банковских кредитов, курсы валют, уровень доходов населения и др.);

политические факторы, обусловленные действиями и намерениями центральных и местных властей, их отношением к различным секторам экономики, регионам страны и формам собственности, наличием различных групп влияния в органах государственного и хозяйственного управления;

рыночные факторы (тенденции изменения демографической ситуации, жизненные циклы изделий, уровень конкуренции и др.);

технологические факторы, обусловленные воздействием на экономику научно-технологического прогресса;

социокультурные факторы, охватывающие такие явления и процессы, как преобладающие в обществе нравы и традиции, отношение людей к работе и уровню благосостояния, уровень образования населения, отношение к частному бизнесу и возможности самостоятельной предпринимательской деятельности;

международные факторы, связанные с глобализацией экономики, деятельностью транснациональных компаний, экономических и военно-политических объединений.

Внутренние факторы риска наступления банкротства, обусловленные ошибочными действиями менеджмента. К основным внутренним факторами относят организационные недостатки при создании субъекта предпринимательской деятельности; чрезмерно быстрое расширение бизнеса; самоуспокоенность и отсутствие долгосрочной концепции развития; низкую квалификацию управленческого персонала; недостаток собственного капитала; неэффективную производственно-коммерческую и инвестиционную деятельность; низкий уровень используемой техники, технологии и организации производства; неэффективное использование ресурсов; нерациональное распределение прибыли.

Как правило, одна или даже несколько причин не приводят субъект предпринимательской деятельности к банкротству спонтанно. Обычно экономическая несостоятельность наступает вследствие постепенного, достаточного длительного процесса их взаимодействия в условиях отсутствия или недостаточности уделяемого высшим менеджментом внимания угрозам внешней среды и слабым сторонам деятельности компании.

Таким образом, основными причинами банкротства являются: низкая эффективность механизмов адаптации субъектов предпринимательской деятельности к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды, системы и методов управления финансово-хозяйственной деятельностью; шоки внешней среды и специфические условия хозяйствования в трансформируемой экономике.

Список цитированных источников

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь № 218-3 от 07.12.1998 года.
2. Об экономической несостоятельности (банкротстве): Закон Республики Беларусь – № 423-3 от 18.07.2000 г.
3. Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов хозяйствования; в ред. постановлений Минфина, Минэкономики, Минстата от 25.05.2006 N 57/88/58; от 27.04.2007 N 69/76/52; от 08.05.2008 N 79/99/50.
4. Зайцева, О. Экономический анализ – инструмент предотвращения несостоятельности // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2001. – №4.

Хило Я.П., магистр экономических наук

Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого,
г. Гомель, Республика Беларусь

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДИКИ МОДУЛЬНОЙ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКИ УРОВНЯ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Переход на инновационный путь развития, при котором устойчивый экономический рост во многом определяется эффективностью внедрения достижений научно-технического прогресса и интеллектуализацией факторов производства, является исключительно актуальным для Республики Беларусь на современном этапе ввиду необходимости повышения уровня конкурентоспособности страны на мировом рынке. Однако в последние десятилетия в Беларуси сложилась достаточно сложная ситуация в области наличия адекватной современным условиям опытно-конструкторской и материально-технической базы научных исследований. Повсеместное моральное и материальное устаревание оборудования, применяемого в научных исследованиях и разработках, недостаточная для объективно сложившейся на мировом рынке скорость обновления экспериментального оборудования и низкая доступность его наиболее перспективных образцов приводит к тому, что многие инновационные идеи остаются в стадии теоретических моделей, либо требующих существенной отладки экспериментальных образцов, что не соответствует курсу на ускорение инновационного развития нашей республики.

Таким образом, для оценки значимости факторов, оказывающих влияние на уровень и интенсивность научно-технического развития Республики Беларусь на современном этапе, было инициировано масштабное исследование, которое проводилось методом анкетирования ведущих промышленных предприятий и научно-исследовательских организаций и высших учебных заведений республики. В качестве экспертов выступали специалисты в области научно-технической и инновационной деятельности промышленных предприятия, научно-исследовательских организаций и учреждений образования Республики Беларусь.

Формат проведенного исследования позволил не только выявить факторы, оказывающие существенное влияние на уровень научно-инновационного развития страны, но и оценить их значимость.

Результаты проведенного анализа явились основой для формирования методики экспресс – диагностики уровня научно-инновационного развития макроэкономической хозяйственной системы.

С помощью предложенной методики можно осуществить диагностику состояния материально-технической базы исследований (таблица), выявить ее сильные и слабые стороны, что является необходимой основой для разработки комплекса мер, направленных на совершенствование инновационной политики государства в данном аспекте.

При расчете уровня развития элемента научно-инновационной системы необходимо воспользоваться следующей формулой

$$Y_{НИИПj} = \sum_{i=1}^n A_i * X_i,$$

где A_i – оценочное значение i -го фактора j -го элемента научно-инновационной системы (таблица),

X_i – весовой коэффициент i -го фактора j -го элемента научно-инновационной системы (таблица).

Таблица – Диагностика уровня развития материально- технической базы исследований

Материально-техническая база исследований								
Наличие и доступность современного оборудования, необходимого для исследований и разработок: оборудование в наличии и доступно – 2 балла; оборудование в наличии, доступность невысокая – 1 балл; необходимое оборудование отсутствует или практически недоступно – 0 баллов.	Оценка A_i	Вес фактора X_i	Срок эксплуатации научного и экспериментального оборудования: ниже стандартного срока эксплуатации – 2 балла; соответствует стандартному сроку – 1 балл; превосходит стандартные сроки эксплуатации – 0 баллов.	Оценка A_i	Вес фактора X_i	Степень износа промышленного оборудования: незначительная степень износа – 2 балла; степень износа составляет от 50% до 100% – 1 балл; превышает 100% – 0 баллов.	Оценка A_i	Вес фактора X_i
		0,0418			0,0378			0,0344
Наличие уникального оборудования для осуществления наиболее инновационно значимых исследований: оборудование в наличии и доступно – 2 балла; оборудование в наличии, доступность невысокая – 1 балл; необходимое оборудование отсутствует или практически недоступно – 0 баллов.	Оценка A_i	Вес фактора X_i	Степень износа научного и экспериментального оборудования: незначительная степень износа – 2 балла; степень износа составляет от 50% до 100% – 1 балл; превышает 100% – 0 баллов.	Оценка A_i	Вес фактора X_i	Доля передовых производственных технологий, применяемых не более 3 лет в общей численности применяемых технологий: высокая (более 20%) – 2 балла; достаточная (5%-20%) – 1 балл; низкая – менее 5%.	Оценка A_i	Вес фактора X_i
		0,0382			0,0349			0,0326
Сумма баллов	Тип развития		Характеристика уровня научно-инновационного развития					
0 - 0,110	Депрессивный		Высокая степень физического и морального износа экспериментального и промышленного оборудования или его низкая доступность, или отсутствие.					
0,111 - 0,221	Стагнационный		Высокая степень физического и морального износа экспериментального и промышленного оборудования или его низкая доступность.					
0,222 - 0,331	Активный		Наличие и доступность современного экспериментального и промышленного оборудования, значительная доля современных технологий в промышленном производстве.					
0,332 - 0,440	Оптимальный		Наличие и доступность современного, в том числе уникального, экспериментального оборудования, низкая степень износа промышленного оборудования, значительная доля современных технологий в промышленном производстве.					

Анализ уровня развития материально-технической базы исследований, проведенный с помощью разработанной автором методики модульной экспресс-диагностики уровня научно-инновационного развития, позволяет сделать вывод, что, несмотря на некоторые благоприятные тенденции, в целом уровень развития материально-технической базы исследований соответствует стагнационному типу инновационной политики и характеризуется высокой степенью физического и морального износа экспериментального и промышленного оборудования или его низкой доступностью. В то же время по результатам проведенного исследования именно наличие и доступность современного оборудования, степень его износа, а также доступность уникального оборудования для осуществления наиболее инновационно значимых исследований является сущностной предпосылкой адекватности материально-технической базы условиям формирования инновационной экономики [1, с. 85].

Таким образом, в качестве основных мер, направленных на стимулирование обновления материально-технической базы исследований и разработок в условиях перехода к инновационной экономике, можно предложить не облагать налогами импортируемую современную технику и оборудование, необходимое для осуществления исследований и разработок научно-исследовательскими учреждениями, а также научно-исследовательскими центрами, опытно-конструкторскими бюро предприятий и научно-исследовательскими лабораториями учреждений образования, активизировать развитие форм совместного предпринимательства с использованием научно-технической базы ведущих предприятий в отрасли, а также стимулировать создание совместных научно-технических центров, осуществляющих научно-технические исследования для крупных интегрированных национальных и совместных структур.

Список цитированных источников

1. Хило, Я.П. Эффективность применения методики модульной экспресс-диагностики для оценки уровня развития научно-технической и инновационной систем // Вести института современных знаний. – 2009. – №2. – С.81–85.

Цепаев С.П., кандидат философских наук, доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
cepaevsp@mail.ru

БЕЗОПАСНОСТЬ, НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И РИСКИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА

Проблема безопасности к настоящему времени закономерно находится в центре внимания, однако в условиях постсоветского пространства проблемы человека исследуются и практически решаются преимущественно в рамках государственной или социальной безопасности. Необходимо смещение акцентов в трактовке безопасности в сторону человеческого развития. Последнее введено в оборот Программой развития ООН (ПРООН) в 1990 г., а с 1999 г. в рамках этой Программы была поставлена задача обеспечения понимания того, что развитие должно служить интересам человека, раскрытию его возможностей как участника процесса социальных изменений, а в этом плане развитие не тождественно экономическому росту, которое есть лишь средство решения задач в сфере развития человека. Причем в рамках ПРООН в качестве главных обозначены два аспекта безопасности: свобода от постоянных угроз и защита от внезапных, опасных потрясений, а в качестве основных выделены: экономическая, продовольственная, экологическая, личная, политическая, общественная, культурная безопасность, а также безопасность для здоровья.

Становящаяся в настоящее время теория безопасности основывается на методах математического и системного анализа, теории вероятностей, математической статистики, теории риска, математическом моделировании и других достижениях прикладной математики и информатики. Общеизвестно, что объектом теории безопасности является: раскрытие фундаментальных законов развития социальных и природных систем и определение параметров их перехода в катастрофические состояния; выявление сложных нелинейных зависимостей в их функционировании; формирование научно-методологических основ мониторинга, диагностики, предупреждения и предотвращения катастроф. Деятельность по обеспечению безопасности предполагает в качестве своей основы приоритет безопасности человека, обобщенную комплексную оценку опасности, обеспечение устойчивости социальных и социоприродных систем, особо важным является выявление критериев и шкал измерений, дающих возможность объективно и корректно оценивать, а также количественно измерять степень опасности возникающих угроз, что позволяет принимать эффективные управленческие решения.

Успех любого вида деятельности непосредственно связан с отношением к возникающим при ее осуществлении рискам, а последние – с неопределенностью, которая обладает еще большей степенью разнообразия. Количественная интерпретация неопределенности и есть собственно риск, т.е. риск есть форма или способ снятия неопределенности. Однако многогранность процессов снятия неопределенности, их специфичность применительно к различным сферам деятельности на сегодняшний день не дает однозначного понимания сущности риска. Риск всегда связывается с опасностью (или ее вероятностью), с возможностью недостижения поставленных целей или получения опасных непредвиденных результатов. Однако в полной мере содержание риска можно раскрыть лишь анализируя совокупность факторов и условий, формирующих соответствующее «окружение» того или иного вида деятельности, при наличии возможностей альтернативного поведения. Состояние неопределенности, свойственное правде в различной степени всем видам человеческой деятельности, связано с тем, что система «деятельность – отношения» («поведение – общение») в своем функционировании обусловлена противоречивыми причинно-следственными связями.

Природа неопределенности обусловлена характеристиками знания, лежащего в основе целей деятельности (незнание, неоднозначность и недостоверность знания), помимо этого она возникает вследствие специфичности индивидуального поведения людей и особенностей социальных изменений, а так же связана со спецификой технических систем. Многообразие форм и способов деятельности, осуществляемой человеком, их противоречивость придают ей вероятностный характер и предполагают отсутствие возможностей полного контроля над ситуацией, в которой она осуществляется, что является основой возникновения риска.

В литературе сложились разные концепции риска. Так, Н.Луман, критикуя рациональность современного общества, связывает анализ риска с понятием нормы. Познание нормального осуществляется в форме риска, как возможного проявления отклонения от нормы, сопряженного с недостижением поставленных целей деятельности [1]. Э. Гидденс связывает риски с трансформируемыми структурными элементами социума, подчеркивает значимость глобализации рисков и их институционализации [2]. У. Бэк, создавая концепцию «общества риска», рассматривает их как необходимый продукт общества. По его мнению, риск есть «систематическое взаимодействие общества с угрозами и опасностями» [3]. В современной западной социологии выделяются два основных направления понимания риска: реалистическое, где он рассматривается как нечто объективное, находящегося за пределами социальной и культурной среды и описывается обычно в терминах естественных и технических наук; социокультурное, где риск интерпретируется как социальный конструкт внутренний по отношению к культуре, отношениям и институтам общества, как объективно существующая опасность, опосредованная разнообразным социальным контекстом [4].

Одним из немногих определений риска, которому можно придать статус общенаучного понятия, является его трактовка как деятельности, связанной с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, предполагающей возможность количественной и качественной оценки вероятности достижения ожидаемого результата либо несовпадения его с целью [5]. Такой подход позволяет интерпретировать возможность качественной и количественной оценки степени вероятности того или иного способа достижения поставленных в деятельности целей как ситуацию риска. Именно поэтому риск выступает как единство субъективного и объективного.

Управление рискам предполагает их классификацию, идентификацию, анализ, оценку, способы их снятия или защиты. При этом существенным является сопоставление меры риска и степени полезности, что невозможно без их качественного и количественного анализа. Если качественный анализ требует выявления источников рисков, их идентификацию, определение позитивных и негативных последствий, то количественный позволяет рассчитать вероятность наступления отдельных рисков и их экономическую и социальную «цену». Однако разнообразие видов деятельности определяет и многообразие «схем» управления рисками. Последнее включает: формулировку проблемы, изучение среды, постановку цели, выработку альтернативных решений, их оценку и реализацию. Основные элементы управления риском предполагают его анализ (процедура выявления и оценки), выбор методов воздействия на риск (включая оценку их эффективности), принятие решения, собственно воздействие (снижение, сохранение, передача), контроль результатов. Ключевым здесь несомненно является оценка степени риска, предусматривающая расчет вероятности наступления рискогенных ситуаций и их последствий. Применительно к экологическим рискам предлагается схема анализа, включающая его оценку, экспертизу безопасности человека и окружающей среды, особенности управления риском, соответствие целям социально-экономического развития, критериям безопасности человека, общества и окружающей среды, принципам приемлемости, практическим проблемам обеспечения безопасности, возможностям принятия мер по снижению риска, а в конечном счете определения степени его приемлемости [6].

Критическое состояние социальной системы наступает тогда, когда производство рисков становится доминирующим, сопровождается соответствующей трансформацией социальных институтов и норм и утратой контроля над общественнозначимыми процессами. Реакции на опасности носят опосредованный и отдаленный во времени характер. Для потребностей общественной практики недостаточно мнения населения о возможных опасностях. Следует выяснить те процессы, которые развиваются на основе этого состояния, определить их направленность и перспективы. Именно поэтому реакция общества, его институтов на появление и распространение рисков, к настоящему времени оказалась в центре исследовательского внимания, наконец пришло понимание того, что результаты рисков современной модернизации проявятся лишь в будущем. Уже общепризнано, что предпосылками формирования «общества всеобщего риска» могут быть: 1) отсутствие в нем, прежде всего в его профессиональной культуре и научном познании, риск-рефлексии как постоянного анализа социальной и природной цены собственной деятельности; 2) пренебрежение к институционализации риск-рефлексии, то есть к необходимости затрачивать всевозрастающую часть материальных и интеллектуальных ресурсов общества на создание «рискпорядка», понимаемого как встроенный в процесс общественного производства нормативно-ценностный регулятор, ограничивающий его рискогенность; 3) стирание границы между социальной нормой и патологией, примирение с риском как неизбежным условием человеческого существования в «переходный» период» [7]. Первая свидетельствует об уменьшении культурного ресурса, требуемого для того, чтобы адаптироваться к изменившимся условиям его существования. Вторая требует всеобъемлющей институционализации риск-рефлексии, перехода к взаимным институционально закрепленным самоограничениям (запретам). Третья говорит о дестабилизации некоторого всеобщего основания самосохраняющего поведения человека и общества, поскольку в обществе всеобщего риска равновесие смещается в сторону производства рисков, а не благ.

Степень риска определяется вероятностью реализации возникающих угроз и возможного ущерба, его определению должно предшествовать изучение последних на некотором временном промежутке. Целью управления в этом случае является минимизация всех видов ущерба. Стратегии управления рисками обязаны обеспечивать выполнение всего цикла управления: прогноз – готовность – реакция – восстановление – модернизация. Оценка рисков предполагает создание карт угроз (пространственное планирование), определение размеров (соответствующее планирование мероприятий), оперативных карт (чрезвычайное планирование), карт рисков (финансовое и страховое планирование) и т.д., что может быть осуществлено только на основе отображения и контроля ситуации (во всей ее полноте и многообразии). Соответствующие программы должны быть направлены на уменьшение возможного ущерба, планируемые мероприятия должны быть сориентированы на максимизацию пользы от жизнедеятельности на данных территориях и минимизацию издержек этой жизнедеятельности, вызванных существующими опасностями. Они призваны учитывать возможность появления опасностей во всех их видах (катастрофические, сезонные, локальные и т.д.).

В обозримой перспективе для решения проблем безопасности необходимо ввести в сферу практического использования: методы и методики оценки рисков; критерии и системы оценки риска; информационные системы многоуровневого анализа возникающих угроз; создание системы предупреждения и ликвидации последствий на ранних этапах их возникновения; создание принципиально новых информационных систем анализа и прогноза. Объективной научной основой указанному выше могут быть развитие общих и специальных моделей (математических, физических и др.) возникновения таких ситуаций; создание и применение единых методов контроля и прогноза; а также единых критериев оценки опасности и т.д. Причем цели защиты от опасностей должны быть дифференцированы. Необходимо осознание степени уязвимости, создание системы мониторинга, моделей прогнозирования для всего региона, проведение систематических исследований в целях оценки возможности рисков, особенно актуальна разработка интегрального плана по управлению рисками с учётом отношения «риски – полезность – рациональность»; разработка и реализация стратегии адаптации региона к опасностям различных видов.

Необходимо формирование гибких стратегий адаптации, учитывающих специфику территории, что становится возможным, поскольку в последние годы, прежде всего в связи с развитием математического инструментария, возрастает роль количественной оценки рисков на основе детального анализа совокупности альтернативных решений, что осуществляется средствами теории игр, теории вероятностей, математической статистики, теории статистических решений и т.д. Точная информация является основой цикла управления риском. Исключительно техническое решение проблемы защиты от возникновения опасностей, исключая социальный аспект, в том числе и социально-экономический, не отвечает современным требованиям.

Прямой запрет на хозяйственное использование подверженных риску территорий снижает возможности эффективного использования их потенциала, поскольку потери возникающие в краткосрочном периоде

вполне могут компенсироваться выгодами в долгосрочном. Эта работа должна осуществляться на базе достоверного и взвешенного научного и экономического анализа, основанного на эффективно действующей сетевой информационно-вычислительной системе отображения и контроля ситуации.

Список цитированных источников

1. Луман, Н. Понятие риска // THESIS. – 1994. – №5 – С. 141.
2. Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность // THESIS. – 1994. – №5 – С.102.
3. Бэк, У. От индустриального общества к обществу риска // THESIS. 1994. №5 С.45.
4. Яницкий, О.Н. Социология риска. – М.: LVS, 2003 – С.78.
5. Альгин, А.П. Риск и его роль в общественной жизни. – М.: Мысль, 1989. – С.19.
6. Шапкин, А.С. Теория риска моделирование рискованных ситуаций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкина – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2006. – С.79.
7. Яницкий, О.Н. Экологическая социология как рискрефлексия // Социологич. исслед. – 1999. – №6. – С. 50–65.

Чеплянский Ю.В., к.э.н., доцент, *noopark@mail.ru*

УО «Полесский государственный университет»,

г. Пинск, Республика Беларусь

Чеплянский А.В., к.э.н., доцент, *cheplianski@tut.by*

УО «Белорусский государственный экономический университет»,

г. Минск, Республика Беларусь

РОЛЬ ИНСТИТУТА ПОСРЕДНИЧЕСТВА В ТРАНСФЕРЕ ТЕХНОЛОГИЙ

Анализ инновационных процессов в странах СНГ позволяет говорить о невысоких темпах их развития, что определяет актуальность поиска направлений решения данной проблемы. Одним «узких мест» инновационного процесса является трансфер технологии, под которым понимают передачу системных знаний по изготовлению продукта, оказанию услуги или осуществлению определенного процесса [1, с. 5]. Она может происходить как в чистом виде (например, лицензии), так и с предоставлением определенного высоко технологичного капитального блага (машины, оборудования и др.). Несмотря на простое понимание, данный процесс обладает рядом нюансов, определяющих действия субъектов хозяйствования.

Механизм трансфера технологии предполагает присутствие создателя данной технологии, ее получателя и посредника. Создатель технологии (университет, научно-исследовательский центр, опытно-конструкторское бюро и др.) сосредоточивает свои усилия на развитии технологии, начиная от фундаментальных исследований и заканчивая апробацией. Направление данного процесса определяется творческими способностями непосредственных новаторов, идеологическими и социальными предпосылками, экономической средой.

Получатель технологии непосредственно использует ее для улучшения своих товаров, услуг, процессов, условий производства или создания принципиально новых направлений деятельности. Процесс перехода новации в инновацию требует сбора информации о новых технологиях, выбора необходимой технологии, подготовки к ее использованию и непосредственному применению.

При возникновении дисбаланса интересов создателей и получателей технологий трансфер приобретает ограниченный масштаб. Эффективному решению данной проблемы способствует институт посредничества. Анализ показывает, что в условиях существующей асимметрии информации в инновационной сфере предприятия не обладают полной информацией о существующих новациях, а новаторы не обладают необходимой информацией о нуждах предприятий. Кроме этого, существует сложность оценки последствий инноваций. Как правило, быстрое решение о покупке новаций принимается, если очевидно, что они высоко (или быстро) окупаемы, в других случаях ввиду имеющегося риска, новации могут остаться невостребованными. Снизить информационную асимметрию и повысить эффективность функционирования рынка технологий позволяют специализированные посредники путем анализа нужд субъектов рынка, поиска необходимых технологий, поиска сфер для использования созданных технологий и подписания контактов. В связи с тем, что в большинстве предприятий такого рода операции имеют непостоянный характер, транзакционных издержки могут иметь существенную для предприятия величину. Профессиональные же посредники, деятельность которых имеет систематический характер, будут иметь более низкие затраты. В некоторых случаях, целесообразно государственное вмешательство в данную сферу, так как эволюционное формирование института посредничества может растянуться на длительный период, и в итоге, нова-

ционная деятельность будет по-прежнему иметь низкую эффективность, приведет к сокращению количества новаций и отставанию по уровню развития от других стран.

Учитывая последнее обстоятельство, правительства стран СНГ предпринимают некоторые шаги в формировании института посредничества. В Беларуси значимую роль в данной сфере играют центры трансфера технологий, к которым относят организации со среднесписочной численностью работников до 100 человек (или обособленные подразделения научных организаций с численностью работников не менее 7 человек), целью которых является обеспечение передачи инноваций из сферы их разработки в сферу практического использования, в том числе проведение исследований конъюнктуры рынка по выявлению возможностей реализации инноваций, выполнение работ в целях обеспечения правовой защиты и введения в гражданский оборот инноваций, оказание инженерных и консультационных услуг [2]. В связи со слабой заинтересованностью данной сферой со стороны частного бизнеса, развитие института посредничества взяло на себя государство. В республике созданы Республиканский центр трансфера технологий, Центр трансфера технологий радиоэлектроники, Центр трансфера технологий в области вторичных ресурсов и экологии, Белорусско-Латвийский центр трансфера технологий и др. Наиболее крупным формированием выступает Республиканский центр трансфера технологий, созданный в 2003 г. при содействии Государственного комитета по науке и технологиям РБ, Национальной академии наук Беларуси, Программы развития ООН (ПРООН) и Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО).

СЛЕДУЕТ ОТМЕТИТЬ, ЧТО ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ПРИСУТСТВИЕМ (СТЕПЕНЬЮ РАЗВИТИЯ) ИНСТИТУТА ПОСРЕДНИЧЕСТВА. В РЯДЕ СЛУЧАЕВ ЭКОНОМИЧЕСКИ ОПРАВДАНО ОТСУТСТВИЕ ПОСРЕДНИКА МЕЖДУ СОЗДАТЕЛЕМ И ПОЛУЧАТЕЛЕМ ТЕХНОЛОГИИ ИЛИ СОВПАДЕНИЕ СОЗДАТЕЛЯ И ПОЛУЧАТЕЛЯ ТЕХНОЛОГИИ В ОДНОМ И ТОМ ЖЕ СУБЪЕКТЕ РЫНКА. ПЕРВОЕ ОПИСЫВАЕТСЯ СИСТЕМОЙ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ, КОГДА ПРИСУТСТВУЕТ АДРЕСНОСТЬ В СОЗДАНИИ ТЕХНОЛОГИИ НОВАТОРАМИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ОПРЕДЕЛЕННОМУ ПРЕДПРИЯТИЮ. ВО ВТОРОМ СЛУЧАЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ФОРМИРУЮТ СОБСТВЕННОЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ, В РЕЗУЛЬТАТЕ ЧЕГО ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИИ ПРИОБРЕТАЕТ ВНУТРЕНнюю (ЗАКРЫтую) ФОРМУ. НЕСМОТЯ НА БОЛЕЕ ВЫСОКУЮ ЗАТРАТНОСТЬ СИСТЕМЫ ЗАКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ, ОНА ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ МОНОПОЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ. СОБСТВЕННЫЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ЦЕНТРЫ ИМЕЮТ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ТАКИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ, КАК MICROSOFT, MOTOROLA, SAMSUNG, IBM, INTEL, NOKIA, PANASONIC И ДР. ПРИ ЭТОМ ДЛЯ УСИЛЕНИЯ СВОИХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ КОРПОРАЦИИ СТРЕМЯТСЯ СОЗДАВАТЬ ДАННЫЕ ЦЕНТРЫ В СТРАНАХ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХСЯ НАЛИЧИЕМ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ.

Список цитированных источников

1. Transfer of Technology / United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva: United Nations. – 2001. – 137 p.

2. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30.09.2002 № 495: Указ Президента Респ. Беларусь, 2 января 2007 г., № 1 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2007. – №1/8230.

Юргель Н.В., м.э.н.

Гродненский государственный университет им. Я. Купалы,

г. Гродно, Республика Беларусь

SNV_1971@mail.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Применение институционального подхода к изучению деятельности фирмы в современных условиях, которая характеризуется возрастающей степенью неопределенности (особенно ее значение возрастает в условиях трансформационной экономики) дает возможность теоретического исследования влияния институциональных факторов на процесс её функционирования. Актуальность теоретических разработок и необходимость практического разрешения проблемы устойчивого функционирования фирмы в новых условиях хозяйствования предопределили выбор темы статьи.

Существенный вклад в развитие институционального подхода при изучении фирмы внесли такие зарубежные ученые, как Р. Коуз [1], Д. Норт [2], О. Уильямсон [3], и др. Становление фирмы в трансформационной экономике рассматривается в работах таких российских ученых, как Г.Б. Клейнер [4], Р.М. Нуреев [5], Ю.В. Тарануха [6], А.Е. Шастико [7] и др. Среди белорусских авторов, в чьих работах исследуются различные аспекты становления фирмы, следует отметить П.С. Лемещенко [8], А.В. Черновалова [9] и др.

Главная роль институтов, по мнению Д. Норта, «заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой структуры взаимодействия между людьми» [2, с. 245]. Отсутствие необходимых рыночных институтов и механизмов сдерживает экономический рост. Процесс формирования институтов может происходить эволюционным или революционным путем. Эволюционный вариант предполагает появление новых формальных институтов в процессе трансформации существующих неформальных. Во втором случае речь идет об импорте формальных институтов, уже доказавших свое эффективное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов.

В целом, процесс создания и изменения институтов в контексте эволюционного подхода носит следующий характер: экономические субъекты в процессе осуществления своей деятельности приобретают новые знания и навыки, изменяют свое отношение к действующим институтам и в результате вводят более совершенные правила организации их деятельности и новые формы взаимодействия друг с другом. Эти изменения, происходящие на неформальном уровне, улавливаются политической сферой и, в случае признания их эффективности, подлежат юридическому оформлению.

Известны следующие направления импорта институтов: на основе теоретической модели; по образцам стандартов, ранее существовавших в истории данной страны; по примеру имеющихся в других странах. Негативным моментом импорта институтов является их неоптимальность для данной институциональной среды. Институты, приемлемые в одних странах с развитой рыночной экономикой, становятся совершенно непригодными и нежизнеспособными для других стран и особенно для экономик, только что начавших менять институциональную структуру, где система стимулов все ещё ориентирована на прежнюю административную систему, а заинтересованность хозяйствующих субъектов в результатах своей деятельности остается слабой или недостаточной для формирования новой институциональной структуры. Как образно отмечает Г.Б. Клейнер, «введение новых институтов представляет собой, по существу, процесс «институционально-протезирования», после которого необходим период «оживления» приобретенных «протезов» [4, с. 107].

Закрепление институциональных ограничений может происходить посредством внешнего (экзогенного) или внутреннего (эндогенного) контроля. Внешний контроль осуществляется государством, а внутренний – самими экономическими субъектами.

К. Познански, обобщая теорию институциональных изменений, утверждает, что «формирование эффективных институтов происходит на микроуровне организациями всех типов в результате их функционирования» [10, с. 15].

Механизм взаимодействия между институтами и фирмами реализуется через институциональные изменения, представляющие собой сложный процесс совершенствования институциональной системы, обновление исходной институциональной среды, преобразование старых институтов и появление новых. В ходе этого процесса постепенно исчезают неэффективные институты, которые заменяются новыми. В данном процессе происходит институционализация фирмы. Ю.В. Тарануха определяет институционализацию как «процесс формирования и закрепления упорядоченного набора формальных и неформальных правил и норм поведения рыночных агентов (институтов) и их непрерывное воспроизводство фирмой» [6, с. 227].

Целью институционализации фирмы является придание устойчивости характеру её деятельности путем снижения неопределенности и рисков, что определяет роль институтов в деятельности фирмы. Особенности деятельности фирмы позволяют выделить два этапа её институционализации.

Первый этап («адаптация»). Рассматривая проблему адаптации, необходимо помнить, что адаптация к стабильному окружению принципиально отличается от адаптации к окружению, где идут плохо прогнозируемые процессы. В этом плане адаптация фирм начала XX века заметно отличается от адаптации современных фирм, которые вынуждены приспособливаться не к какому-либо определенному состоянию среды, а к тому, что эта среда постоянно меняется.

Адаптация предполагает высокую степень вовлеченности фирмы в рыночные формы хозяйствования: стремление к самостоятельной деятельности на рынке; достижение прибыльности хозяйственной деятельности; производство товаров и услуг, пользующихся высоким спросом; уменьшение затрат; ликвидация лишних убыточных производств или служб; избавление от «непродуктивного» персонала и т.д. Также, адаптация предполагает поддержание эффективности функционирования в двух смыслах: соотношения затрат и результатов и продолжения социального воспроизводства, то есть создание условий, обеспечи-

вающих рост потребления, профессиональной квалификации и социальной защищенности работников. На этом этапе происходит освоение «новых правил игры», т. е. новых способов производственно-финансовой деятельности. Адаптация проявляется в соответствующих стратегиях поведения: производственной, маркетинговой, финансовой, инновационной, по отношению к персоналу. В этих условиях руководители, осознавшие необходимость снижения внутрифирменных рисков, создают соответствующие внутрифирменные институты.

Второй этап («зрелость»). На этом этапе изменяется характер отношений фирмы с внешней средой. Отношения с внешней средой в узком смысле включают взаимоотношения с потребителями продукции предприятий и с поставщиками ресурсов – рынком труда, рынком капиталов, другими отраслями хозяйства. Отношения с внешней средой в широком смысле включают отношения с государством и иными управленческими структурами. «Зрелость» заключается в том, что фирмы могут не только реагировать на изменения во внешней среде, но и активно заниматься её формированием, для этого они могут отказаться от части собственной прибыли, инвестируя ее в транзакционный сектор экономики.

На этом этапе своего развития фирма стремится передать часть риска соответствующим институтам (в дальнейшем будем называть их внешними), которые уменьшают неопределенность внешней среды и снижают соответствующие транзакционные издержки. В связи с этим меняется и диверсифицируется понятие эффективности предприятия: наряду с социальной, технологической и экономической эффективностью предприятия возникает необходимость рассматривать его институциональную эффективность как степень реализации институциональной роли предприятия в обществе. Поскольку в процессе функционирования предприятие влияет на поведение других субъектов рынка, улучшая общую ситуацию, поддерживает развитие позитивных социально-экономических институтов.

Институциональная эффективность фирмы зависит от активности участия фирмы в формировании институциональной среды. Основными задачами, связанными с воздействием фирмы на формирование основных элементов институциональной среды, следует считать: формирование законодательной и нормативной базы в соответствии с требованиями рыночной экономики, придание ей комплексного и непротиворечивого характера. Конечно, отдельные мелкие и средние фирмы не могут сами по себе влиять на институциональную среду и тем более формировать её, но в своей совокупности они играют ключевую роль в создании и изменении не только неформальных, но и формальных институтов; формирование эффективной банковской системы посредством участия фирм в акционировании банков; формирование действенного страхового рынка посредством страхования потенциальных хозяйственных рисков; активизация участия в функционировании фондовых бирж посредством приобретения ценных бумаг других хозяйствующих субъектов; участие в развитии институтов товарного рынка посредством торговли через биржи и создания торговых домов; расширение спектра услуг институтов рыночной инфраструктуры.

Рассмотрение этапов деятельности фирмы в современной экономике позволяет сделать вывод о том, что институционализация заключается как в формировании внутрифирменных институтов, так и в воздействии фирмы на формирование внешних институтов. Процесс институционализации фирмы повышает эффективность деятельности фирмы и её конкурентоспособность что, в конечном счете, приводит к устойчивому экономическому росту и развитию экономики.

Список цитированных источников

1. Коуз, Р. Природа фирмы / Р. Коуз. – М.: Дело, 2001. – 360 с.
2. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. – М.: Начала, 1997. – 263 с.
3. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция / О. Уильямсон; пер. с англ. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
4. Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем / ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2004. – 140 с.
5. Постсоветский институционализм: монография / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с.
6. Тарануха, Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике / Ю.В. Тарануха. – М.: Дело Сервис, 2003. – 368 с.
7. Шастико, А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд. – М.: ТЕИС, 2002. – 591 с.
8. Лемещенко, П.С. Институциональная экономика / П.С. Лемещенко. – Минск: Бестпринт, 2005. – 315 с.
9. Черновалов, А.В. Несостоятельность (банкротство) в институциональной экономике: белорусская модель / А.В. Черновалов. – Минск: Мисанта, 2004. – 331 с.
10. Poznanski, K. Institutional perspectives on postcommunist recession in Eastern Europe in K. Z. Poznanski (ed), The evolutionary transition to capitalism. – Westview Press, 1995. – P. 3–30.

РАЗДЕЛ 2. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Анисимова Л.А., кандидат физико-математических наук, доцент,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
г. Киев, Украина
lyda231@ukr.net

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В связи с все более возрастающими требованиями мировых стандартов к качеству и безопасности выпускаемой продукции для массового потребления необходимость внедрения систем менеджмента качества на современных предприятиях является очевидной и не вызывает никаких сомнений. Разработку, внедрение, дальнейшее развитие и совершенствование систем менеджмента качества можно осуществлять используя различные модели, которых достаточно большое количество (концепция TQM (Total Quality Management), модель делового совершенства Европейского фонда менеджмента качества, концепция «шесть сигм», система менеджмента качества на базе стандартов Международной системы рейтинга качества и т.и.).

Наиболее распространенными являются системы менеджмента качества (СМК), основанные на международных стандартах серии ISO 9000. Система менеджмента качеством (СМК) – это система управления, которая направляет и контролирует деятельность организации по качеству. Кроме того, насущная необходимость внедрения системы управления качеством определяется в настоящее время не только влиянием внешних факторов, но также и внутренними факторами, которые характеризуются необходимостью предприятия развивать и совершенствовать уже сложившуюся в организации систему общего менеджмента. Потребности в эффективном управлении организацией можно органично соединить в единую систему менеджмента качества. Менеджмент качества можно охарактеризовать как весь комплекс мер, направленных на управление качеством и ее обеспечение (нормативное и метрологическое обеспечение, системы управления качеством, оценке технического уровня качества, подтверждения соответствия технического уровня качества продукции и систем качества и их аудит).

В практику предпринимательства все активнее внедряются стандарты, которые охватывают, наряду с традиционными, также и новые области стандартизации, например, такие как стандарты ISO серии 14000 на системы экологического менеджмента, стандарты OHSAS серии 18000 на системы менеджмента профессиональной безопасности и охраны труда, стандарт SA 8000 на системы социального и этического менеджмента и другие. К числу систем менеджмента относят также стандарты, разработанные на основе ISO серии 9000 для применения в конкретных отраслях, а также стандарты на системы управления, базирующиеся на принципах ХАССП (Hazard Analysis and Critical Control Points – анализ рисков и критические контрольные точки) и на принципах GMP (Good Manufacturing Practice – надлежащая производственная практика), и стандарты на системы, базирующиеся на принципах FSC (Forest Stewardship Council).

Предприятие представляет собой взаимодействие большого количества различных процессов (производственных, технологических, управленческих, организационных и т.д.), направленных на создание конечного продукта, который должен быть востребован потребителями на рынке, для того чтобы предприятие смогло достичь своей основной цели – получение прибыли. В этой ситуации большое значение приобретает совершенствование организационных процессов, которые должны быть направлены на обеспечение и эффективное управление внутренней и внешней средой организации, с целью формирования долгосрочных конкурентных преимуществ, что можно отнести к организационным инновациям. Примером таких организационных инноваций может служить внедрение системы менеджмента качества (СМК). Этот процесс носит радикальный характер, так как при внедрении СМК в организации происходят существенные изменения ее бизнес-процессов [8].

Цель международных стандартов в области систем менеджмента заключается в том, чтобы допускать на рынок только тех производителей, деятельность которых отвечает не узким или односторонним, а широким (в идеале – абсолютно непротиворечивым) потребностям. Система обеспечения качества является сама по себе управленческой инновацией, служит организующим «стержнем» для проведения технических и технологических инноваций на предприятии. Также её можно рассматривать как маркетинговую инновацию для завоевания новых рынков.

Повышение качества продукции – один из основных критериев эффективности протекания инновационных процессов на предприятии. Повышение качества продукции считается основой ее конкурентоспособности и динамичного поступательного развития производства. Качество продукции объединяет всю це-

почку от производителя до потребителя продукции и проходит красной нитью через жизненный цикл продукции. Внедрение системного подхода к управлению качеством как постоянно действующее требование развивается в настоящее время одновременно в трех направлениях:

- 1) внедрение систем качества на основе международных стандартов ISO 9000 или системы всеобщего управления качеством TQM (Total Quality Management);
- 2) снятие технических барьеров в торговле на основе концепции "общего рынка";
- 3) обеспечение устойчивого развития внутри общества "культуры качества".

Следует отметить принцип постоянного улучшения стандартов ISO серии 9000. Этот принцип, по существу, является основным требованием стандартов не только серии 9000, но и других международных стандартов, касающихся систем менеджмента, и, очевидно, предвосхищает появление обязательного блока «Инновации» в СМК. В стандарте акцентируется, что основной целью постоянного улучшения системы менеджмента качества является увеличение возможности повышения удовлетворенности потребителей и других заинтересованных сторон. Действия по улучшению включают:

- анализ и оценку существующего положения для определений областей для улучшения;
- установление целей улучшения;
- поиск возможных решений для достижения целей;
- оценивание и выбор решений;
- выполнение выбранных решений;
- измерение, проверку, анализ и оценку результатов выполнения для установления того, достигнуты ли цели;
- оформление изменений.

Таким образом, улучшение является постоянным действием.

Концепция непрерывного развития качества регламентирует устранение выявляемых несоответствий, что частично учтено при построении TQM (Total Quality Management). TQM (Total Quality Management) – нацеленный на качество подход к руководству организацией, основанный на участии всех ее членов и направленный на достижение долговременного успеха путем удовлетворения запросов потребителя и выгоды для всех членов организации и общества. Основы этой системной теории менеджмента качества были заложены в середине XX в. Э. Демингом. Они включают:

- знания о системах, системном подходе и оптимизации;
- основы статистической теории и знаний об изменчивости;
- основы теории познания;
- основы психологии.

Следует отметить, что философия TQM (Total Quality Management) опирается на принцип "производство – это организм" и уделяет особое внимание человеческому фактору производства. Концепция TQM и ISO не исключает, а взаимно дополняют друг друга. При этом стандарты ISO больше уделяют внимание проблеме взаимоотношений поставщик – потребитель, тогда как TQM больше ориентированная на обслуживание внутренних задач предприятия.

Инновационное развитие предприятия должно обеспечивать: наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей; конкурентоспособность предприятия по показателям качества продукции и эффективности производства; достижение баланса между стабильностью и усилиями по внедрению новой технологии; эффективность в широком спектре радикальности нововведений; гибкое приспособление как к эволюционным, постоянно реализуемым нововведениям, так и радикальным, периодически осуществляемым нововведениям. Необходимо переходить от управления качеством, основанного на выявлении брака в готовом изделии, к управлению качеством, на основе контроля промежуточных производственных процессов. Венцом движения в этом направлении является внедрение системы, основанной на международных стандартах управления качеством.

Список цитированных источников

1. Глудкин, О.П. Всеобщее Управление качеством: учебник для вузов / О.П. Глудкин, Н.М. Горбунов [и др.]; под ред. О. П. Глудкина. – М.: Горячая линия – Телеком, 2001. – 600 с.
2. Калита, П.Я. Система всеобщего управления качеством (TQM) / П.Я. Калита, Т.И. Сарнавская – К.: УАК, МЦК «ПРИРОСТ», 1997. – 38 с.
3. Огвоздин, В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики. – М.: Дело и сервис, 2002. – 160 с.
4. Рамперсад Хьюберт К. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения; пер. с англ. / Рамперсад Хьюберт К. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 256 с.
5. Шаповал, М.І. Менеджмент якості: підручник / М.І. Шаповал – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 475 с.
6. Шубенкова, Е.В. Тотальное управление качеством: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 547 с.
7. Чайка, В.А. Инновации и система менеджмента качества [Электрон. режим] – Режим доступа: <http://quality.eup.ru>.

Балан В.Г., к.ф.-м.н., доцент, *balan_v_g@ukr.net*
Приймак В.М., к.э.н., доцент, *vprima@ukr.net*
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
г. Киев, Украина

РАЗВИТИЕ КРЕАТИВНОСТИ В ИННОВАЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

На инновационной стадии развития, к которой переходят большинство развитых стран, информация и знание становятся средствами креативного мышления, продуктом которого являются новые идеи, которые имеют большой социально-экономический эффект. В частности, американский социолог Р. Флорида отмечает [5], что в экономической и социальной жизни США появилась качественно новая прослойка «игроков». Если раньше наиболее массовым был рабочий класс (около 40% между 1920 и 1950 годами), потом его сменили работники сферы обслуживания (больше 45% до 1980 года), то в наше время на первые места прорывается креативный класс, который представляет приблизительно 30% всех работающих американцев. Ядром творческого класса являются люди, чья экономическая функция заключается в создании новых идей, новых технологий и нового креативного содержания. Таким образом, Р. Флорида утверждает, что креативные профессионалы – главный ресурс и фактор производства постиндустриальной эпохи.

Следовательно, наиболее важным заданием для экономики на современном этапе является разработка базисных и больших идей, которые обеспечивают опережающее и прорывное развитие страны, регионов, отраслей, производственных предприятий, продукции и технологий. Актуализация потребности в творческих личностях с высоким креативным потенциалом в условиях превращения общества в инновационное предопределяет важность и актуальность данного исследования.

Достаточно широкий круг вопросов, связанных с исследованием разнообразных аспектов креативности и, в частности, креативного потенциала управленческого персонала организаций, нашли свое отражение в трудах известных зарубежных и отечественных ученых и специалистов: Е. де Боно, Дж. Гилфорда, Б. Гизели, П. Торренса, Р. Дилтса, Д. Цезерани, М.Л. Смутьсона, Л.С. Выготского, В.В. Давыдова и др.

Однако существенным препятствием для исследования феномена креативности и его имплементации как в учебный процесс по подготовке будущих специалистов инновационного менеджмента, так и при решении бизнес-проблем на предприятиях является недостаточное внимание к вопросам активизации креативной деятельности и отсутствие эффективных, концептуально обоснованных комплексных программ развития этого качества, которые основывались бы на представлениях о целостной организации личности, места последней в качестве источника успешности управления любой организации и особенно инновационной.

Креативность – синоним инновационности, понятие, которое определяет способность человека к продуцированию принципиально нового, духовного и материального, это элемент развития культуры, важный фактор создания самобытности наций [3]. Креативность проявляется как способность человека к конструктивному, нестандартному мышлению и поведению, а также осознание и развитие своего опыта, которое определяется скоростью, точностью, гибкостью, оригинальностью мышления, богатым воображением, склонностью к высоким эстетическим ценностям, степенью детализации проблемы и дает человеку возможность, с одной стороны, находить эффективные решения и способы коммуникативного поведения в новых ситуациях, а с другой, преодолевать стереотипность мышления и поведения в обычных ситуациях, создавать в них новые, оригинальные решения. Наличие такой характеристики у руководителя делает его способным более быстро и эффективно адаптироваться в макросоциальных, мезосоциальных и микросоциальных ситуациях, которые быстро изменяются, а также содействует процессу самовыражения личности [2].

Сегодня креативность становится постоянной практикой и основным источником конкурентного преимущества. Практически в любой области производства побеждает в конечном итоге тот, кто имеет высокий творческий потенциал и умело использует его для решения актуальных проблем функционирования [4].

Основной принцип креативности состоит в максимальной ориентации на творческое начало в любой деятельности и усвоении собственного опыта творческой деятельности.

Феномен креативности в инновационном менеджменте может рассматриваться через призму решения проблем, связанных как с процессами генерации новых идей относительно новых товаров, услуг и технологий, так и проблем непосредственного управления организацией. Относительно первого класса задач можно выделить следующие типы идей [1]:

1. Старая идея – идея «прошлого опыта» (т.е. идея, которая уже была использована для создания новых товаров, новых знаний, новых идей и т.д.).
2. Новая идея, которая является развитием или совершенствованием старой идеи.

3. Интегральная новая идея, которая базируется:

- а) на нескольких старых идеях или подходах с одной области знаний или сферы применения;
- б) на нескольких старых идеях или подходах из разных областей знаний или сфер применения.

В частности, руководитель Center for Work, Technology and Organization Стэнфордского университета Роберт Саттон (Robert Sutton), исследуя инновационную деятельность таких компаний, как Play-Doh и Apple iPod, вообще акцентирует внимание только на этом классе идей. Он утверждает, что «инновации и креативность – это прежде всего умение создавать что-то новое, основываясь на старых вещах и идеях, а не способность создавать новое из ничего» [6].

4. «Абсолютно новая, уникальная идея», которая не имеет аналогов (даже близких) в прошлом (такая идея может стать двигателем, который способен поднять целый пласт ранее нерешенных проблем и предложить новые технологии или методы их рассмотрения и/или решения).

Для решения проблем инновационного менеджмента важно идентифицировать направления и возможности, где применение креативных технологий даст наибольший эффект (рис. 1).

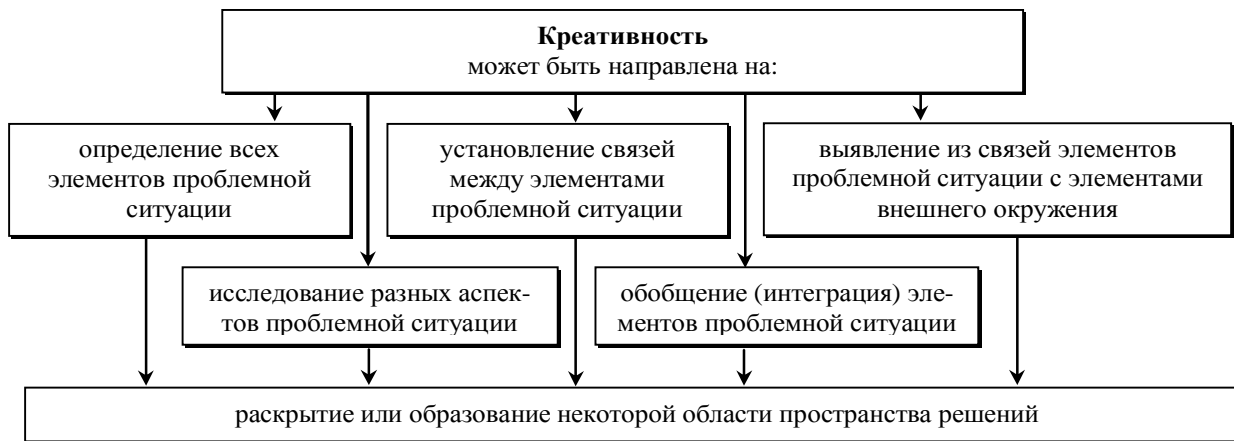


Рисунок 1 – Направленность креативного мышления при решении проблем инновационного менеджмента

На рис. 2 представлены процессы креативного менеджмента, которые дают возможность обеспечить более высокий уровень креативного мышления в инновационной организации.

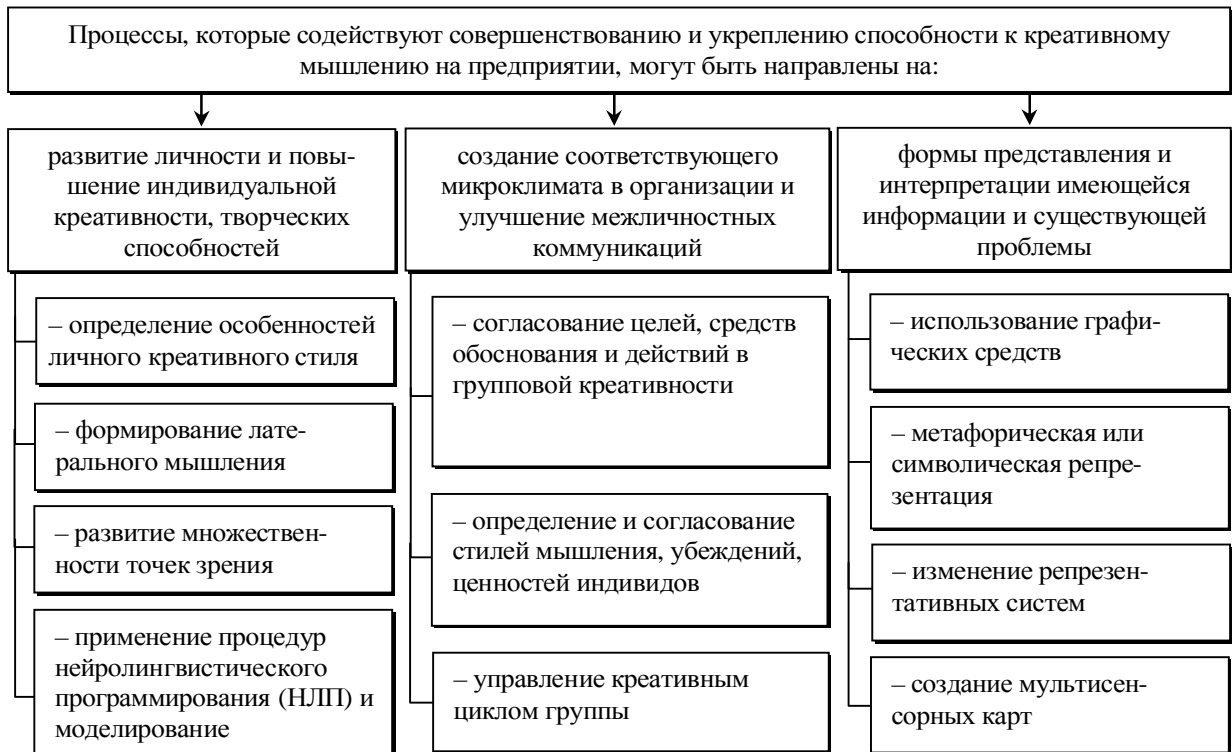


Рисунок 2 – Процессы, которые содействуют повышению эффективности креативного мышления в инновационной организации

Таким образом, креативность является определяющей характеристикой любой инновационной организации и умелое использование преимуществ, обусловленных высоким креативным потенциалом ее сотрудников, даст ей возможность не только выживать в сложных условиях настоящего, но и успешно конкурировать во всех сферах деятельности.

Список цитированных источников

1. Балан, В.Г. Феномен креативності в інноваційному менеджменті / В.Г. Балан // Всеукраїнська конференція «Синергетика і творчість». – Киев, 11.11.2011. – С. 184–192.
2. Белецкий, Н.П. Интеллектуальная техника менеджера: учеб. пособ. – Мн.: Новое знание, 2001. – 243 с.
3. Дилтс, Р. НЛП: управление креативностью / Р. Дилтс. – СПб.: Питер, 2003. – 416 с.
4. Креативное мышление в бизнесе / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 228 с.
5. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М.: Классика-XXI, 2005. – 421 с.
6. Smyre, R. On Searching for New Genes: A 21st Century DNA for Higher Education // URL <http://www.newhorizons.org/future/smyre4.htm>.

Вакулич Н.А., магистр экономических наук
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
vna_brgtu@mail.ru

ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

В настоящее время в развитых странах получает все большее распространение идея социального партнерства.

Социальное партнерство отражает исторически обусловленный компромисс интересов главных субъектов современных экономических процессов и выражает общественную необходимость социального мира как одного из основных условий политической стабильности и экономического прогресса.

Социальное партнерство – это система цивилизованных общественных отношений, обеспечивающая согласование и защиту интересов работников, работодателей, предпринимателей, различных социальных групп, слоев, их общественных объединений, органов государственной власти, местного самоуправления на основе договоров, соглашений, достижения консенсуса по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития.

Наряду с ним [социальным партнерством] получили широкое распространение политическое, корпоративное, агентское партнерство, социальный диалог. Кроме того, входит в практику так называемое некоммерческое партнерство, реализуемое некоммерческими организациями по достижению социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей в удовлетворении нематериальных потребностей граждан, их законных интересов, а также в сферах защиты прав, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи.

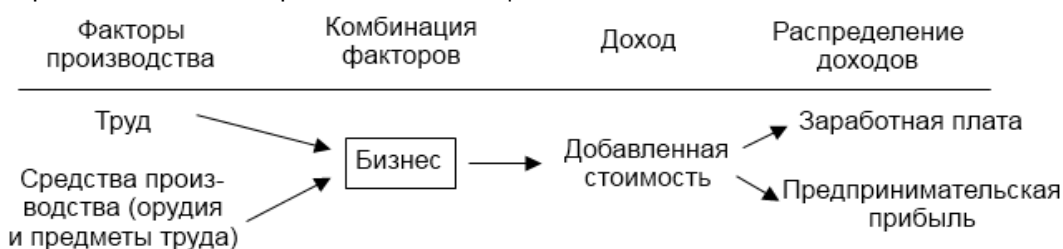


Рисунок 1 – Экономические основы социального партнерства на предприятиях

В инновационной экономике на первый план выходят интеллектуальные, творческие способности, преобладает кооперативный характер труда. Всё это в принципе изменяет социальное положение работников. Из простых «продавцов» своей рабочей силы на рынке труда они превращаются во владельцев человеческого капитала.

Характер взаимоотношений в бизнесе также изменяется. Происходит замещение основной функции партнёрства: от защиты трудовых прав наёмного работника к оценке величины человеческого капитала персонала, условиям его вложения в партнёрский бизнес и делению доходов по вкладу капитала. Такое понимание роли персонала уже осознанно применяется в интеллектуальных, высокотехнологичных и социальных организациях. Такова перспектива для малого инновационного бизнеса.

Системный подход к разработке стратегии мотивации персонала в сочетании с применением прогрессивных инструментов анализа информации о трудовых ресурсах и экономических результатах деятельности компании значительно повышает качество управленческих решений по человеческому капиталу, особенно его использование для улучшения финансовых показателей.

Экономической основой партнерства выступает объективная необходимость комбинации труда и капитала в инновационном бизнесе, в том числе и в малом. Более того, в современной инновационной экономике именно труд, представляющий человеческий капитал, является ведущим фактором производства.

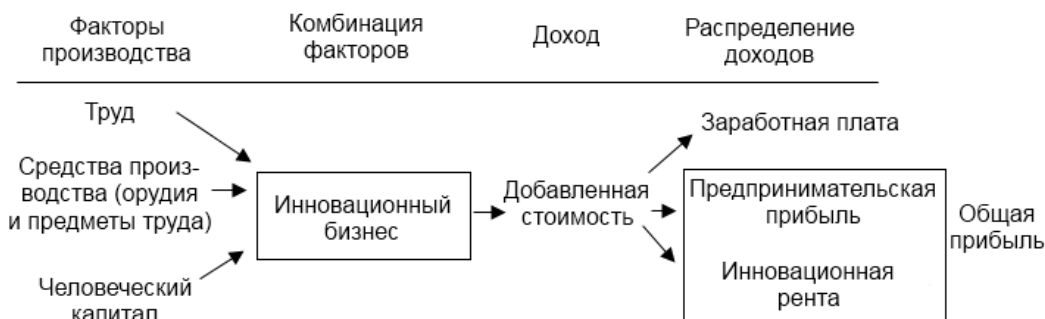


Рисунок 2 – Экономические основы социального партнерства на инновационных предприятиях

Принципиальная модель партнерства и вознаграждения за труд в современном бизнесе заключается в пропорциях вложения человеческого капитала и материальных активов с соответствующим распределением дохода фирмы.

Любой бизнес представляет собой определенную комбинацию средств производства и необходимого при заданной технологии труда. Приобретение собственниками бизнеса средств производства отражается в форме вложенного материально-вещественного капитала фирмы.

В результате предприятия получают доходы в виде добавленной стоимости, часть которой идет на оплату труда, а другая – о на выплату предпринимательских доходов собственникам материально-вещественного капитала и собственникам человеческого капитала. Цивилизованное социальное партнерство как раз и отражает баланс интересов труда и капитала. Если оценка вклада труда и капитала в бизнес обоснована, а доход распределен на доли труда и капитала справедливо, то на предприятии достигнуто социальное согласие и готовность персонала проявлять достаточную трудовую активность. В противном случае начинается классовая борьба в виде отлынивания от работы, увольнения работников.

Важнейшим направлением социального партнерства в инновационном бизнесе и важнейшим стимулом высокой трудовой активности персонала выступает заработная плата. Оплата труда остается основным источником жизнеобеспечения семей и в рыночной экономике. В то же время уровень оплаты труда становится ведущим фактором трудовой активности персонала.

В Республике Беларусь на сегодняшний день не созданы необходимые условия и стимулы для развития отраслей экономики и производств, выпускающих продукцию с высокой долей добавленной стоимости, для реализации инновационных проектов, и в целом – для модернизации социально-экономической системы страны. Формирование национальной инновационной политики является процессом согласования зачастую противоречивых интересов различных управленческих структур, поэтому повышение его эффективности, правильное выстраивание процедур определения и согласования задач и целей, разработка адекватного целям (и желателен реалистичного) плана действий приобретают самостоятельное значение. В период кризиса государство оказало поддержку многим отраслям экономики и конкретным предприятиям, однако государственная поддержка на прежних льготных условиях не может предоставляться длительное время. Государство не должно подменять собой частный сектор или выбирать за него перспективные направления развития.

Учитывая это, предпочтительной формой поддержки инновационных предприятий должно стать финансирование тех или иных проектов либо стимулирование видов деятельности, способствующих модернизации, в рамках социального партнерства.

Для выполнения этой задачи необходимо реализовать следующие программы:

- значительное, в разы, повышение ценности и статуса инноваторов, включая ученых, генерирующих базовые идеи и принципы, конструкторов, технологов, рационализаторов, разрабатывающих конкретные инновационные проекты;
- регулирование финансовых отношений при распределении доходов между основными участниками инновационного процесса.

Механизм справедливого распределения доходов от капитализации объектов интеллектуальной собственности посредством сбалансированности прав и законных интересов субъектов инновационного процесса также способен стать действенным инструментом стимулирования развития научно-производственной сферы.

Для этого рекомендуем:

- обеспечить плату за регистрацию объектов интеллектуальной собственности из государственных фондов, а не за счет средств разработчика инноваций;
- на этапе признания инновации и ее регистрации необходимо обеспечить всем участникам инновационного процесса премии за инновационность как форму получения минимальной интеллектуальной ренты;
- стимулирование инвестиционных вложений в инновационные проекты и программы посредством налоговых льгот, гарантирование инвестиционных кредитов, прямых государственных заказов на разработку значимых инновационных проектов.

Отметим также, что для управления инновационными проектами нужны предприниматели и менеджеры особого склада ума и рискованного сознания, которые могут эффективно управлять инновационными процессами по разработке и реализации радикальных (трансформационных) инноваций. Подготовка инновационных менеджеров является назревшей необходимостью для нашей страны.

Список цитированных источников

1. Интернет ресурс: <http://belisa.org.by>
2. Интернет ресурс: <http://www.aonb.ru>
3. Интернет ресурс: <http://www.m-economy.ru>
4. Интеллектуальный капитал – основа опережающих инноваций: монография / Под общ. ред. А.В. Безгодова, В.В. Смирнова. – СПб.: НЦ «Планетарный проект», Орел: ОрелГТУ, 2007. – 336 с.

Василевич Т.Н., Орехва О.Н.

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»,

г. Гродно, Республика Беларусь

t.vasilevich@grsu.by

ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

В настоящее время особую роль в деятельности любого субъекта хозяйствования приобретает система внутрифирменного управления. Современный рынок требует от субъектов хозяйствования рационально организованного построения системы управления персоналом, информацией, ресурсами и т.д. Требуют управления и финансовые ресурсы организации. Кроме того, данное требование содержится в стандарте ГОСТ СТБ ISO 9004-2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества», который введен в действие в РБ с 1 января 2011 г. Данный стандарт содержит требования по управлению финансами как одной из составляющей системы менеджмента качества.

Экономическим фундаментом управления финансовыми ресурсами является планирование. В ходе планирования любой субъект хозяйствования всесторонне оценивает состояние своих финансов, выявляет возможности увеличения финансовых ресурсов, направления их наиболее эффективного использования. Планирование финансовых и других ресурсов в настоящее время становится задачей чрезвычайно актуальной, успешное решение которой дает не только конкурентные преимущества на рынке, но и обеспечивает дальнейшее развитие организации. Именно планирование является одной из составляющих цикла PDCA «Plan-Do-Check-Act», описанного в ГОСТ СТБ ISO 9001-2009 «Системы менеджмента качества. Требования».

Формирование многоукладной образовательной системы и становление рынка образовательных услуг оказали существенное влияние на условия деятельности вузов. Внешняя среда функционирования стала качественно иной: повысилась степень ее неопределенности, появились новые факторы риска. Управление вузом в этих условиях должно быть более приспособленным к рыночным условиям. Поэтому все чаще говорят о необходимости применения важнейших инструментов управления в деятельности современного вуза. К числу важнейших экономических инструментов мировая практика относит планирование, которое реализуется через целенаправленный процесс разработки, согласования и взаимной увязки величин показателей, формирующих бюджет.

Планирование в деятельности высших учебных заведений занимает важное место, так как финансирование их деятельности осуществляется на основании бюджетной сметы, которая в соответствии с Бюджетным кодексом представляет собой финансовый план, устанавливающий объем, целевое направление

и распределение средств в соответствии с бюджетной росписью для выполнения организацией своих функций. Смета составляется по статьям бюджетной классификации на год с разбивкой по кварталам.

С составлением смет решаются следующие задачи:

- обеспечение бюджетных учреждений государственным финансированием;
- анализ предполагаемых проектов расходов и отчетов об использовании средств;
- контроль над эффективным и экономным расходованием средств [1, с. 127].

В практике настоящего времени используется следующий механизм планирования финансовых ресурсов из бюджетных средств: ежегодно высшие учебные заведения составляют проект бюджета на очередной финансовый год, где указывают потребность в объеме финансирования по статьям бюджетной классификации. Однако нормативы существуют только по некоторым статьям расходов, по другим статьям высшие учебные заведения самостоятельно определяют свои потребности. Однако закон экономической теории – закон возрастания потребностей – гласит, что по мере удовлетворения одних потребностей тут же возникают другие. В конечном счете, мы приходим к выводу, что если рост экономических потребностей постоянно обгоняет производство экономических благ, то эти потребности до конца неутолимы, безграничны. В результате бюджет формируется или от достигнутого уровня или по остаточному принципу, а задача планирования сводится к выбору варианта распределения бюджетных средств между получателями.

Рассмотрим основные особенности планирования финансовых ресурсов высших учебных заведений по основным группам расходов.

Заработная плата планируется на основе численности, установленной по профессорско-преподавательскому, административно-обслуживающему, учебно-вспомогательному и прочему персоналу. Фонд заработной платы профессорско-преподавательского состава определяется путем умножения расчетной численности на среднюю ставку заработной платы данной категории персонала по высшему учебному заведению. Расчетная численность, в свою очередь, определяется исходя из соотношения численности студентов и профессорско-преподавательского состава. Для дневной формы получения высшего образования оно не должно превышать 10:1.

Помимо профессорско-преподавательского состава, в системе высшей школы используется труд учебно-вспомогательного, хозяйственного и управленческого персонала. Характеризуя порядок планирования численности учебно-вспомогательного персонала, необходимо отметить, что нормативы по данной категории персонала существуют только по отдельным должностям (например, по управлению воспитательной работы), а остальные должности вводятся в пределах выделенной численности. Расходы на оплату труда управленческого персонала планируются исходя из выделенной численности и размера заработной платы данной категории персонала. Расходы на оплату труда хозяйственного персонала нормируются в расчете на 1 кв. м. общей площади зданий.

Второй по величине группой затрат, имеющей значительный удельный вес в расходах высших учебных заведений, являются выплаты по стипендиальному фонду. В соответствии с нормативными документами стипендиальный фонд по высшему учебному заведению планируется исходя из среднегодового количества стипендиатов и размера стипендий. Среднегодовое число студентов – стипендиатов дневного обучения исчисляется в соответствии с процентом обеспечения стипендиями, который по каждому учреждению образования устанавливается ежегодно руководством Министерства образования. Как правило, общий процент обеспеченности для большинства высших учебных заведений установлен на уровне 90%.

Кроме заработной платы и стипендий, большой объем финансовых ресурсов расходуется на содержание материальной базы, на которой осуществляется образовательный процесс. К расходам на содержание и эксплуатацию материальной базы можно отнести: коммунальные услуги, текущий ремонт зданий и помещений, капитальный ремонт.

Финансирование расходов на коммунальные услуги осуществляется в пределах установленных норм расхода на потребление топлива, электрической и тепловой энергии, причем отнесение объема потребляемых энергоресурсов по источникам финансирования осуществляется прямопропорционально приведенному среднегодовому контингенту обучающихся за счет средств государственного бюджета и на платной основе. Т.о., высшие учебные заведения, которые более обеспечены учебно-лабораторными площадями, получают больший объем бюджетных средств на их содержание. По нашему мнению, данный подход не является справедливым, т.к. не учитывает обеспеченность учебно-производственными помещениями. Наша позиция основывается на том, что норматив обеспечения вузов средствами на содержание и эксплуатацию материальной базы должен учитывать обеспеченность вузов учебно-производственными площадями.

В соответствии с действующей методикой планирования расходов на канцелярские принадлежности, приобретение справочной, официальной и периодической литературы, связь планируются на уровне плана

прошлого периода. Ассигнования на командировки и служебные разъезды определяются, как правило, не выше сумм, запланированных высшим учебным заведением на предшествующий год [2].

Объем средств на приобретение оборудования и предметов длительного пользования устанавливается по смете учебного заведения вышестоящей организацией в пределах ассигнований, предусмотренных по смете министерства на эту цель, с учетом наличия имеющегося оборудования и перечня основных предметов этого оборудования, намеченного к приобретению в планируемом году.

Таким образом, смета составляется исходя из сетевых и натуральных показателей в соответствии с действующим законодательством, а также с соблюдением установленных норм расходов по отдельным видам затрат, действующих цен и тарифов.

Однако для достижения результативного распределения средств и эффективного их использования, по нашему мнению, планирование финансовых ресурсов необходимо осуществлять по структурным подразделениям. Это позволит: повысить ответственность руководителей структурных подразделений за рациональное использование финансовых ресурсов; стимулировать структурные подразделения в привлечении дополнительных денежных средств и оптимизации финансовых потоков; делегировать ряд полномочий и ответственность руководителей высшего уровня на нижние уровни. Руководитель каждого подразделения будет иметь административные права, определенную финансовую самостоятельность и ответственность за целесообразность принимаемых в пределах своей компетенции решений.

Список цитированных источников

1. Сорокина, Т.В. Финансирование образования в Республике Беларусь: монография / Т.В. Сорокина, М.Е. Карпицкая, Н.А. Кузнецова, С.В. Спирина. – Гродно: ГрГУ, 2010. – 203 с.

2. О методическом пособии по планированию расходов на содержание высших учебных заведений: письмо Министерства финансов СССР от 1 нояб. 1973 г. № 248 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.levo-nevsky.org/baza/soviet/sssr4598.htm>. – Дата доступа: 01.03.2009.

Веремейчик А.И., Брестский государственный технический университет, г. Брест, vai_mrtm@bstu.by

Томашев И.Г., Брестский государственный технический университет, г. Брест, evrygko@male.ru

Веремейчик Е.А., ОАО Белагропромбанк – Брестское областное управление, vai_mrtm@bstu.by

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОФИЛЯ

После эпох эффективности, продолжавшейся в 1950-е и 1960-е годы, качества – в 1970-х и 1980-х, гибкости – в 1980-е и 1990-е – сейчас мы живем в эпоху инноваций. В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без инновационной деятельности практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. В современной рыночной экономике инновации ведут к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа производителя, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Производственные предприятия, в том числе и строительного профиля, также пришли к пониманию необходимости осуществления инновационной деятельности. Под инновациями в строительстве понимают процесс введения в систему строительного производства результатов научно-технического прогресса в области новой техники и технологии, проектно-конструкторских разработок, прогрессивных методов организации и управления строительством, обеспечивающих повышение эффективности строительного производства, улучшение качества строительной продукции и повышение ее конкурентоспособности. Внедрение инноваций все больше рассматривается ими как единственный способ повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности. Поэтому предприятия, преодолевая экономические трудности, начали своими силами вести разработки в области продуктовых и технологических инноваций. Строительная организация в соответствии со своей миссией в динамично изменяющейся среде вырабатывает стратегии получения устойчивого успеха, конкурентных преимуществ, самовоспроизводства с улучшениями и прогрессивного инновационного развития в долгосрочной перспективе. Средствами достижения целей в такой ситуации служат интенсивное развитие всех компонентов, элементов организации, и их инновационное развитие.

Для осуществления инновационной деятельности строительных предприятий необходимо наличие инновационного потенциала предприятия, который характеризуется как совокупность различных ресурсов, включая: интеллектуальные (технологическая документация, патенты, лицензии, бизнес-планы); материальные (опытно-конструкторская база, технологическое оборудование, ресурс площадей); финансовые

(собственные, заемные, инвестиционные, грантовые); кадровые (лидер-новатор; персонал, заинтересованный в инновациях; партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами; опыт проведения НИР и ОКР; опыт управления проектами); инфраструктурные (собственные подразделения НИОКР, отдел маркетинга новой продукции, патентно-правовой отдел, информационный отдел).

Основные направления инновационного бизнеса в строительстве следующие:

- а) закупка прогрессивных зарубежных технологий и организация производства новой продукции;
- б) закупка прогрессивных материалов, машин и оборудования для строительных организаций;
- в) закупка отечественных и зарубежных патентов для последующей организации собственного производства строительных материалов;
- г) услуги зарубежных строительных компаний при производстве строительных работ с использованием новых технологий;
- д) проведение собственных НИОКР;
- е) выполнение собственных инновационных архитектурно-проектных разработок;
- ж) обучение рабочих и специалистов новым технологиям, навыкам работы с новыми механизмами и строительными материалами.

В проектах по развитию приоритетных направлений промышленности строительных материалов и стройиндустрии страны в качестве основной цели технического перевооружения и модернизации предприятий стройиндустрии принято развитие производства широкой номенклатуры современных высококачественных и конкурентоспособных строительных материалов, изделий и конструкций, систем инженерного оборудования и предметов домоустройства, обеспечивающих долговечность, архитектурную выразительность и высокую экономичность зданий и сооружений. При этом предусматривается осуществление мероприятий по:

- а) обновлению основных фондов с переходом на более высокий уровень технической оснащенности отечественной промышленности строительных материалов и стройиндустрии;
- б) организации выпуска высококачественных строительных материалов и конструкций, способных конкурировать с импортной продукцией и позволяющих повысить уровень экономической безопасности страны;
- в) созданию равных условий для конкуренции между субъектами хозяйственной деятельности в отрасли;
- г) снижению ресурсоемкости, энергетических и трудовых затрат в производстве строительных материалов;

д) сокращению продолжительности инвестиционного цикла инновационных проектов.

В качестве основополагающих условий достижения поставленных целей предусматриваются следующие:

- а) изучение спроса на продукцию отрасли, проведение маркетинга и рекламы;
- б) совершенствование системы управления предприятиями стройиндустрии;
- в) осуществление мер по снижению издержек производства строительных материалов;
- г) продвижение отечественной продукции на рынки зарубежных стран, стран СНГ;
- д) экономия валютных ресурсов за счет сокращения объемов импорта продукции из-за рубежа.

Для активизации инновационной деятельности строительных предприятий необходимо наличие механизма управления инновационной деятельностью, адекватного требованиям рыночной экономики. В настоящее время подобный механизм у большинства предприятий отсутствует, что является одной из главных проблем развития предприятий на основе инновационных преобразований. В то же время необходимо отметить отсутствие четкой инновационной политики как на уровне региона, отрасли, так и отдельных предприятий и организаций строительного производства. Причем для активизации инновационной деятельности не обязательно создание долгосрочных инновационных программ, необходима четко сформулированная стратегия развития инновационной деятельности на уровне страны, региона, отрасли, предприятия.

Еще одним фактором, сдерживающим инновационную активность, является отсутствие необходимых юридических и экономических стимулов для предприятий, занимающихся инновационной деятельностью. Сегодня строительным предприятиям не выгодно вкладывать собственные средства на проведение инновационных исследований, что можно объяснить жесткой системой налогового регулирования, отсутствием государственной поддержки, снижением роли амортизационных отчислений как основного источника финансирования процессов развития предприятий, отсутствием полноценно функционирующего фондового рынка в стране, инвестиционные проблемы, связанные с большими капиталовложениями в строительство. Без решения инвестиционных проблем невозможно решение инновационных, т.к. последние требуют значительных капиталовложений. В новых условиях хозяйствования, характеризующихся риском и неопределенностью, главной проблемой становится практическая реализация инновационных процессов и связанных с ними различных инвестиционных взаимоотношений предприятий на рынке. Сдерживающим фактором вне-

дрения новаций в производство является отсутствие достоверной информации об инновациях, нерешенность вопросов авторских прав разработчиков инноваций, проблема оценки интеллектуальной собственности.

Многие предприятия строительного производства до сих пор не адаптировались к требованиям новых условий хозяйствования. Предпринимательский риск в строительстве значительно выше, чем в других отраслях, что оказывает влияние на величину исходной цены на строительную продукцию. Этим объясняется тот факт, что предпринимательство в строительстве в целом является достаточно эффективным, имея часто более высокую норму прибыли по сравнению с другими отраслями. К тому же строительство отличается значительным периодом производства и требует крупных единовременных затрат на производство конечной продукции. Поэтому для эффективного функционирования строительного предприятия на основе инновационной деятельности необходимо накопление крупных активов для поддержания инвестиционного процесса.

Список цитированных источников

1. Гамидов, Г.С. Основы инноватики и инновационной деятельности / Г.С. Гамидов, В.Г. Колосов, Н.О. Османов. – СПб.: Политехника, 2000.
2. Горохов, Д. Строительные инновации [Электронный режим] – Режим доступа: www.expert74.com.
3. [Электронный режим] – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2000-3/04.shtml>.
4. Инновации в строительном кластере: барьеры и перспективы [Электрон. режим] – Режим доступа: www.ino-expert.ru.
5. Трифилова, А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003.

Волчек А.А., д.г.н., профессор, **Гержа Н.П.**, к.т.н.
УО «Брестский государственный университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
e-mail: Volchak@tut.by

СТРАТЕГИЯ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время большинство промышленных предприятий Брестского региона испытывает схожие трудности. Это относится практически ко всем составляющим: планированию, производству, сбыту, кадровой политике и экономике. Причины этих трудностей известны и в полной степени отражены. Однако существует достаточно широкий спектр возможностей, позволяющих не только избежать потери, но и интенсифицировать производство, а следовательно, резко повысить экономические показатели. Таким инструментом является в первую очередь активизация инновационной деятельности предприятия. Как известно, основным источником инновационных преобразований считается экономическая поддержка, разумная маркетинговая деятельность, взвешенная кадровая политика и естественно техническая реконструкция.

В то же время существенным фактором, влияющим на выход предприятия из несколько проблемной ситуации, рассматривается инновационная политика, основанная на агрессивном использовании собственных возможностей. Основана такая политика на комплексном использовании имеющихся на предприятии производственных мощностей, кооперационных связей, географического положения, гибкости коммерческих служб, непосредственных организационно-правовых преобразований. Как известно нововведения на промышленном предприятии носят экономический характер, отражающийся в первую очередь на состоянии трудового коллектива. Поэтому внедрение новых методов и средств производства должно носить комплексный характер. Принцип комплексности определяет интегрированность проводимых мероприятий. Это требует совершенствования всех подсистем: организационной структуры, систем планирования, технологических процессов, маркетинговой политики, систем сбыта и снабжения, управления складскими запасами, взвешенной кредитно-финансовой политики.

Успешные инновационные мероприятия невозможны без уяснения в первую очередь аппаратом управления и инженерными службами целей проводимых преобразований. Важным моментом здесь является создание интегрированной системы управления, основанной на максимальном внедрении технических средств. Существующие автоматизированные рабочие места в достаточной мере повысили производительность труда управленческого персонала, но не решили задачи повышения эффективности принятия решений на уровне менеджмента промышленного предприятия. Это объясняется несбалансированностью информационных потоков, наличием временных интервалов в обновлении информации, несовершенством документооборота и другими причинами, приводящими к снижению уровня эффективности аппарата управле-

ния в целом. Поэтому разработка и внедрение интегрированных систем управления, на основе сетевых технических структур позволит избежать традиционных издержек. Следует помнить, что аппарат управления играет основную роль во внедрении новых технологий, методов и средств совершенствования деятельности предприятия в целом. Характерным предприятием в использовании собственных возможностей в инновационной деятельности является ОАО «Брестский радиотехнический завод». Предприятие, специализирующееся на производстве, модернизации и ремонте персональных компьютеров, как никакое другое имеет возможность высокоэффективной разработки и внедрения интегрированных систем управления, работающих на единой нормативной, правовой, технологической и социальной базе. Это позволяет в достаточной мере модернизировать организационные, технологические, экономические, правовые и социальные аспекты.

В то же время, организационные мероприятия должны поддерживаться совершенствованием технологий, разработкой новых видов продукции. Считается что производимое изделие морально устареваает в течение 12 месяцев. Поэтому внедрение гибких производств, технологических переделов осуществляется на ОАО постоянно.

Комплексное совершенствование всех сфер деятельности невозможно без агрессивной маркетинговой политики. В настоящее время этому способствуют и глобальные преобразования, связанные с единым экономическим пространством, таможенным союзом и т.д. Поэтому рекламная деятельность, т.е. расширение взаимовыгодных кооперационных связей, несомненно приведет к расширению конкретных возможностей в сфере поставок комплектующих, что несомненно скажется на качестве выпускаемой продукции. В первую очередь это относится к выпуску товаров народного потребления. Здесь существенным фактором следует признать также и промышленный дизайн. Инновации должны способствовать внедрению новых материалов, художественно-эстетическому оформлению продукции, ее эксплуатационным и потребительским параметрам.

Особое значение при решении этой задачи приобретает система маркетинга. Ее роль определяется интенсификацией рекламной деятельности, изучением вновь открывшегося рынка стран единого экономического пространства и СНГ. В этом контексте следует учитывать связи с предприятиями городов-побратимов.

В идеологии маркетинга важную роль играет качество выпускаемой продукции. В настоящее время этому вопросу уделяется большое, но недостаточное внимание. Как известно, международные стандарты качества ИСО 9000... регламентируют не только контроль, но и управление качеством выпускаемой продукции на всех стадиях так называемой «петли» качества. Поэтому применение технических средств контроля на всех стадиях процесса, начиная от контроля качества комплектующих, исходных материалов и заканчивая мониторингом продукции, должно поддерживаться мероприятиями по управлению качеством. Это значит, что должны быть отработаны и постоянно совершенствоваться правовая, нормативная, экономическая и социальная базы.

Предприятие, выпускающее большую долю товаров народного потребления, должно совершенствовать гарантийное и техническое обслуживание. Наряду с вопросами улучшения качества продукции должны решаться мероприятия по совершенствованию сотрудничества с соответствующими торговыми предприятиями, отдельными покупателями. Интенсификация сбытовой политики основана на участии в выставках, представительствах и других мероприятиях по продвижению производимой ОАО продукции.

Наряду с вышеперечисленными факторами, влияющими на качество выпускаемой продукции особое внимание следует обратить на психологические аспекты. Психология производителя должна находиться в гармонии с психологией потребителя. В связи с этим следует уделить внимание психологической подготовке работников предприятия. И хотя статус ОАО по своей сути должен в определенной степени положительно сказываться на отношении к своим обязанностям, кадровая политика способна выработать такой микроклимат в коллективе, который в значительной мере позволит реализовать не только существующие, но и перспективные планы развития предприятия.

Важную роль в инновационной деятельности ОАО БРТЗ должны играть вопросы экологии и охраны окружающей среды. Предприятие выпускает продукцию, напрямую связанную с охраной здоровья людей, к которой предъявляются повышенные требования по вопросам безопасности и охраны окружающей среды. В первую очередь это относится к электронагревательным приборам.

Как было сказано выше, основой инновационной деятельности служит экономическая составляющая. В условиях экономического кризиса этот параметр приобретает особое значение. Поэтому на ОАО «Брестский радиотехнический завод» вполне обоснованно пошли на использование существующих возможностей предприятия в коммерческих целях. Это относится к арендной стратегии, продаже электроэнергии и т.д.

Особое значение, если не определяющее, имеет внедрение новых технологий, выпуск новой продукции. На ОАО такие возможности существуют. Инновационная деятельность невозможна без создания баз научно-технического сотрудничества как регионального, так и республиканского звена. Одним из эффек-

тивных направлений следует считать привлечение малого бизнеса в инновационный процесс. Как известно, малый и средний бизнес особенно чутко реагируют на поведение рынка, особенности региона, его запросы. Определенные преимущества можно получить привлекая в инновационный процесс предприятия малого бизнеса, индивидуальных предпринимателей, использующих площади и оборудование ОАО. Это в первую очередь положительно скажется на транспортных издержках, повысит гибкость производства, что в конечном итоге позволит укрепить финансовую независимость предприятия.

Инновационная деятельность должна, таким образом, основываться на четком понимании задач, методов и результатов преобразований коллективом ОАО, широким привлечением работников к решению таких задач.

Поэтому методологически целесообразно разработать, внедрять и сопровождать инновационные мероприятия, предварительно проведя психологическую обработку коллектива. В такие мероприятия следует включать также совершенствование профессиональной подготовки специалистов и работников, привлечение молодых специалистов, обучающихся в учебных заведениях Бреста и области. Как правило, эти мероприятия осуществляются опережающими темпами и требуют определенных финансовых, трудовых и материальных затрат.

Следовательно, на первый план выступает необходимость более тесного сотрудничества с научными, учебными и другими учреждениями. Естественно, такая методология требует опережающих затрат, что сказывается на периоде наступления точки безубыточности.

Т.о., инновационная деятельность предприятия принимает стратегический характер, требует постановки целей, формулирования задач, создания коллектива исполнителей, разработки рациональных планов анализа задач, построения инновационных моделей, адаптации их в условиях ОАО БРТЗ и определения источников финансирования. На основании вышеизложенного, определение сроков окупаемости проектов, разработка прогнозных мероприятий по дальнейшему развитию предприятия должны осуществляться в оперативном и стратегическом ракурсе. Эта деятельность должна носить независимый характер, т.е. проводиться планомерно, целенаправленно, без воздействия внешней среды, какой является организационная реструктуризация, т.е. изменение статуса предприятия, передача его в холдинги и другие объединения.

Экономическая эффективность будет определяться в режиме оперативного времени по мере внедрения новых технологий, решения организационных и других задач. Это объясняется широким спектром выпускаемой продукции, разноплановыми и кооперативными связями с поставщиками и потребителями, необходимостью более тесной кооперации с предприятиями Брестского региона. Поскольку одним из основных продуктов инновационной деятельности является информация, то внедрение интегрированной системы управления позволит резко повысить ее качество.

Список цитированных источников

1. Карпенко, Е.М. Инновационный менеджмент / Е.М. Карпенко. – Минск: Тетра Систем, 2012. – 224 с.
2. Еленева, О.А. Экономика и управление предприятием / О.А. Еленева; под ред. Ю.М. Соломенцева – М., 2005. – 237 с.

Воробьева И.И., канд. экон. наук

УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ

В последние десятилетия в развитии мирового высшего образования прослеживаются новые тенденции.

Во-первых, в условиях формирования экономики знаний наблюдается развитие массового высшего образования, превращение способности к постоянному обучению и приобретению новых умений в важнейшую характеристику рабочей силы. Наблюдается рост масштабов национальных систем высшего образования. Так, по данным ОЭСР, к середине 2000-х гг. в два раза больше студентов по сравнению с началом 1990-х гг. учились в вузах во всем мире (более 130 млн. человек). Средний ежегодный рост студентов, получающих высшее образование, в этот период составлял 5,1%.

Во-вторых, рост высшего образования сопровождался увеличением разнообразия учреждений высшего образования. Выросло число частных университетов и институтов, получили развитие новые формы получения высшего образования.

В-третьих, усилилась актуальность эффективного использования вузами бюджетных средств, поиска ими новых источников финансирования. Претерпели существенные изменения механизмы финансирования высшего образования, более разнообразными стали источники финансирования. Государственное

финансирование сферы высшего образования все чаще увязывается с ее результативностью и основывается на конкуренции между учреждениями образования.

Анализ развития высшего образования в различных странах и регионах позволил выделить три модели его финансирования. Первая модель характеризуется финансированием «на основе предложения», когда высшее образование получает средства напрямую из государственных источников, исходя из потребностей вузов «на входе», без учета эффективности использования ими ресурсов. Это – традиционная модель финансирования образовательной деятельности как источника общественных благ, гарантирующая равные возможности доступа к высшему образованию. Страны Северной Европы и Швейцария относятся к малочисленной сегодня категории стран, которым удалось сохранить высокое качество образовательных программ в сфере высшего образования в условиях практически полного финансирования ее из государственных источников. Однако даже в этих странах модель финансирования «на основе предложения» не обеспечивает устойчивое развитие вузов.

Поэтому многие страны осуществляют переход к так называемой «трансформационной модели», которая характеризуется ростом количества частных университетов и колледжей (в том числе за счет приватизации государственных), дополнением, а иногда и в значительной мере замещением государственного финансирования вузов частным. Успешность перехода к данной модели определена рядом политических, экономических и социальных факторов. По данным ОЭСР, в таких странах, как Чили, Корея, Япония, Великобритания, США, Австралия доля частных расходов на образование в 2011 г. превышала 50%.

Третья модель, в которую постепенно преобразуется вторая, – финансирование «на основе спроса». Она основывается преимущественно на рыночных механизмах, предполагает конкуренцию вузов (как частных, так и государственных) за выделяемые бюджетные ресурсы, когда средства следуют за студентами, желающими обучаться в данных учреждениях образования, а не напрямую, в равных пропорциях направляются в вузы. Реализация на практике данного подхода предполагает широкое использование государственных пособий успешным студентам, грантов частных и государственных фирм, студенческих займов и т.д. Переход к данной модели способствует повышению качества образовательных услуг, эффективному использованию ресурсов, усилению мотивации студентов.

Система финансирования высшего образования в Беларуси развивается в соответствии с мировыми тенденциями формирования экономики знаний. В последние годы значительные государственные ресурсы, выделяемые на развитие сферы образования, дополняются частными средствами, привлекаемыми вузами страны. Наблюдается диверсификация источников финансирования вузов: государственные бюджетные расходы дополняются платой физических лиц за обучение и другие образовательные услуги, финансовой поддержкой бизнес-структур. Показателем повышения уровня частного финансирования является рост числа студентов платной формы обучения. Однако бюджет остается основным источником финансирования деятельности вузов: сегодня даже студенты-платники только на 50% возмещают затраты вузов на свою подготовку. Несовершенство механизма финансирования вузов является причиной серьезных проблем: истощение кадрового потенциала вузов, недостаточное развитие их материально-технической базы.

Необходимо развивать многоканальное финансирование высшего образования Беларуси, постепенно обеспечивая переход к третьей модели. Особое внимание следует уделить формированию альтернативных источников финансирования, среди которых большая роль принадлежит расширению научно-исследовательской и консультационной деятельности вузов, углублению сотрудничества вузов и промышленных предприятий, оказанию платных услуг по основному профилю деятельности учреждения, более активному участию белорусских вузов в подготовке иностранных студентов, созданию малых инновационных предприятий, использующих результаты интеллектуальной деятельности университетов.

Высоцкий О.А., д.э.н., профессор

ООО «Брестский институт технологий регионального управления»,
г. Брест, Республика Беларусь,
ooo_bitru@tut.by

ПРОБЛЕМЫ КУМПП ЖКХ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ С ПОЗИЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономическая наука, практика экономической работы коммунальных унитарных многоотраслевых производственных предприятий ЖКХ переживают в настоящее время сложный период своего развития. С одной стороны, это период бурного развития новых материалов и технологий производства и реализации

жилищно-коммунальных услуг, период бурного оживления, поисков и находок, с другой – многие привычные, незыблемые понятия и представления о жилищно-коммунальных услугах стали трансформироваться, подвергаться сомнению и пересмотру. Сегодня выдвинут целый ряд новых, ранее не возникавших проблем и задач, еще больше обостривших проблемы жилищно-коммунальных услуг, но до конца не разрешенные. К их числу относится проблема оценки результатов и эффективности производственной деятельности коммунальных унитарных многоотраслевых производственных предприятий ЖКХ их отраслей, структурных подразделений, находящихся в процессах перехода к новым условиям функционирования.

Проблема заключается не только в поиске ответов на вопросы: как, с помощью каких показателей оценивать результаты и эффективность работы отраслей ЖКХ, подразделений и их коллективов, но прежде всего в выборе стратегии устойчивого развития, в выборе критерия оценок, процессов и процедур перехода из одной фазы развития в другую. Очевидно, что наши оценки одного и того же объекта, явления, процесса и процедуры, технологий прозрачного управления и динамики развития жизненного цикла предприятия могут оказаться различными и даже противоположными. В зависимости от используемых теорий и методов измерения процессов управления, в зависимости от точки зрения, от позиций, с которых мы их наблюдаем и оцениваем, результаты тоже будут различными.

Если рассматривать экономическую эффективность производства жилищно-коммунальных услуг, то её (эффективность) можно оценивать с различных позиций, а именно:

- с позиции интересов ведомства, которому подчинено предприятие;
- с позиции экономических интересов трудового коллектива данного предприятия;
- с позиций интересов потребителей услуг, оказываемых данным предприятием;
- с позиций интересов региональных органов управления и населения района, где расположено предприятие;
- с позиции государственных интересов.

В этих условиях одни и те же производственные и экономические результаты работы предприятия за один и тот же период будут по-разному оценены коллективом данного предприятия, министерством, местными органами власти, обществом в целом. Если признать наличие и неизбежность противоречий между общественными, государственными, коллективными, личными и другими интересами в обществе, то и критерии оценки услуг ЖКХ и сами оценки у всех будут разными.

Возникает очень важный вопрос: какая – ведомственная, коллективная, личная и иная – оценка эффективности работы предприятия или производственного подразделения является наиболее объективной и полезной? Так как члены общества одновременно являются и производителями и потребителями услуг ЖКХ, они же представляют интересы ведомства, региона, государства, то общественная оценка будет наиболее объективной. Будет ли она самой нужной и полезной-зависит от ряда моментов:

- от того, насколько сама оценка будет достоверной и действительно объективной;
- от того, насколько общественная оценка эффективности производства окажется доступной в условиях практического применения;
- данная оценка будет нужна, если она будет включена в хозяйственный механизм или в новую, совершенствуемую систему управления производством услуг.

Удовлетворение требований, предъявляемых к услугам ЖКХ, означает удовлетворение требований общества, предъявляемых к производственной деятельности предприятия или его подразделения к результатам этой деятельности.

О каких требованиях может идти речь? Наиболее очевидным является требование производить услуги в заданном количестве и качестве и обеспечивать её прирост в соответствии с ростом потребностей. Это самое простое требование фиксируется в плановых заданиях, его выполнение легко контролируется, когда количество произведенных услуг измеряется физическими величинами: метрами, тоннами и другими, когда качество услуг, их потребительские свойства остаются неизменными. Но оценка чисто количественных результатов производства услуг может оказаться весьма непростой, если объем услуг имеет стоимостное исчисление – наиболее распространенная форма исчисления.

Вторым важным требованием является неуклонное повышение уровня экономической эффективности производства услуг, его интенсификация. Сущность этого требования заключается в способе обеспечения прироста выпуска продукции (услуг). Прирост выпуска услуг можно обеспечить путем расширения производства услуг, привлечения дополнительных ресурсов и увеличения производственных затрат, т.е. путем экстенсивного развития. Но выпуск услуг можно увеличить и без дополнительных ресурсов и дополнительных затрат – за счет более полного и рационального использования, повышения степени отдачи затрат, т.е. на основе интенсификации производства услуг.

Для того чтобы требование всемерно интенсифицировать производство, повышать уровень его экономической эффективности не осталось просто требованием, общим призывом, необходимо:

- чтобы сами категории и понятия «интенсификация», «уровень экономической эффективности производства» стали категориями численно измеряемыми, количественно оцениваемыми;
- чтобы в программах устойчивого развития предприятий ЖКХ задания по интенсификации, по росту уровня экономической эффективности производства услуг четко и однозначно фиксировались и стимулировались.

Для достижения эффективности управления предприятием руководству нужны количественные показатели, характеризующие все процессы производственно-хозяйственной деятельности на текущий момент управления. Получение таких показателей связано с измерением процессов управления и информационным отображением всех особенностей технологий управления производственно-хозяйственными системами предприятия. Решение этих задач возможно с использованием теории измерения процессов управления и методологии управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятий.

Для общества в целом, а для конкретных потребителей в особенности, огромное значение имеет качество жилищно-коммунальных услуг. Это требование является весьма актуальным и должно соответствовать международным стандартам ИСО 9004 (2008 – 07 – 31) «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации». Но и в этой области имеются нерешенные проблемы и вопросы. На первое место надо поставить проблему оценки качества жилищно-коммунальных услуг. На предприятиях ЖКХ отсутствует «менеджмент процесса организации», «мониторинг, измерение, анализ и обзор», «улучшение, инновации и обучение». Практически отсутствует организационный механизм управления качеством оказываемых услуг.

Общество, как в лице производителя, так и потребителя услуг ЖКХ, не может оставаться равнодушным к ценам на услуги и их динамике. В соответствии с требованиями рынка и условиями переходных процессов в системах управления жилищно-коммунальными услугами цены на услуги могут быть обоснованными, необоснованными и малообоснованными. Степень обоснованности есть показатель качества цен. Потребитель услуг ЖКХ не только заинтересован в качественных ценах, но вправе требовать их установления от производителя услуг, вправе контролировать и давать оценку качеству цен и услуг. И с учетом этой оценки оценивать эффективность работы коммунального унитарного многоотраслевого производственного предприятия ЖКХ в целом. Оценка эффективности производственного предприятия не может быть высокой, если цены на услуги искусственно завышены и не соответствуют их потребительской стоимости.

Потребители жилищно-коммунальных услуг выставляют еще одно требование к ассортименту и структуре оказываемых услуг. Каждая отрасль ЖКХ производит услуги определенного ассортимента и определенной ассортиментной структуры. С позиции производителя услуг, чем уже ассортимент, чем проще ассортиментная структура, тем лучше, тем проще организация и технология производства.

Потребитель услуг, напротив, заинтересован в расширении ассортимента производимых услуг, в его постоянном обновлении. Отсюда вытекает понятие оптимизированного ассортимента, оптимизированной структуры производства оказываемых услуг.

Таким образом, мы сформулировали пять основных требований, учет выполнения которых должен быть отражен в интегральной оценке эффективности функционирования производственного предприятия.

Рассматривая требования к производителям услуг ЖКХ в сельских районах с позиции устойчивого развития предприятия, необходимо выделить три направления в развитии: представление развитие традиционных услуг с учетом требований стандартов системы менеджмента качества и технологий прозрачного управления; программы «Уют в моём доме», охватывающей весь рынок услуг ЖКХ в районе; создание отрасли «донора», производящей высокоприбыльную продукцию и позволяющей обновлять основные фонды с учетом морального износа.

В этих условиях развития каждое районное предприятие ЖКХ должно разработать и реализовать организационные механизмы перехода к рыночным отношениям с учетом обновления производственной базы, расширения объемов платных услуг и использования инновационных технологий управления. Разрабатываемая программа перехода к рыночным отношениям предполагает использовать инновационные технологии управления, обеспечивающие конкурентное преимущество предприятий ЖКХ, развивающих рынок услуг в трех направлениях:

- разработка и внедрение инновационных технологий прозрачного управления на рынках традиционных услуг ЖКХ;
- разработка и внедрение инновационных технологий прозрачного управления на рынках платных услуг, создающих условия реализации программы «Уют в моем доме»;
- разработка и внедрение инновационных технологий прозрачного управления, развивающих рынок биотоплива из соломы и древесины и создающих условия для появления отрасли «донора», позволяющей своевременно обновлять парк машин и механизмов районных предприятий ЖКХ.

Для реализации данных целей и подцелей (3-х направлений) необходимо реализовать процессы управления микроэкономическими системами районных организаций ЖКХ, внедрить инновационные технологии прозрачного управления, решающие следующие основные задачи:

- для маркетингового управления освоением рынков ЖКУ необходимо создать отдел маркетинга, разработать методы управления рынками ЖКУ, внедрить технологии прозрачного управления во все процессы управления микроэкономических систем;

- для управления развитием платных услуг разработать инновационные технологии управления услугами домохозяйств, населенных пунктов и сельсоветов, с использованием технологий мониторинга за развитием качества и конкурентоспособности работы организаций ЖКХ на территории сельсовета;

- для управления развитием отраслей по производству биотоплива из соломы и древесины разработать технологии внешнеэкономической деятельности организаций ЖКХ, мониторинга за процессами развития и управления рынком биотоплива из соломы и древесины;

- для обоснования экономической эффективности функционирования всех процессов управления микроэкономическими системами, ЖКХ должно разработать методы управления процессами адаптации новых технологий в подсистемах управления, программы подготовки коллективов к нововведениям, методы экономического анализа эффективности функционирования процессов управления;

- для организации процессов эксплуатации технологий управления разработать организационно-экономический механизм функционирования инновационных технологий прозрачного управления в подсистемах управления районного ЖКХ.

Сегодня основная доля жилищно-коммунальных услуг, оказываемых районными ЖКХ, приходится на городское население района. Услуги, оказываемые сельскому населению, реализуются трудно и не в полном объеме. Используемые технологии оказания услуг затратны, как для населения, так и для государства. Нужны более активные технологии продвижения жилищно-коммунальных услуг, учитывающие: размер средней заработной платы в районе; размер среднего пенсионного обеспечения; социальную готовность населения платить за потребляемые услуги; программы подготовки населения района к нововведениям в технологиях управления развитием жилищно-коммунальных услуг.

Для расширения платных услуг в районе предлагается объединить усилия всех заинтересованных в развитии жилищно-коммунальных услуг в подпрограмме «В моем доме уют» / «Сохраним уют в своем доме».

В процессе реализации данной программы каждое из направлений может развиваться самостоятельно. Развивая расширение платных услуг сельскому населению области, районные коммунальные предприятия ЖКХ могут увеличить платные услуги до 30-50% от годовой выручки, что позволит своевременно закрывать зарплату и другие затраты, связанные с производственно-хозяйственной деятельностью районных КУМПП ЖКХ.

Реализация данной подпрограммы предполагает совместное участие районной администрации, сельской администрации, организаций ЖКХ и управляющих жилищно-коммунальными услугами на территории сельской администрации в достижении поставленных подцелей.

Подпрограмма предлагает за основной показатель потребителя услуг принять домохозяйство. Затем определить объемы потребляемых услуг населенным пунктом и сельской администрацией. Такая градация жилищно-коммунальных услуг определит ответственность за качество содержания и проживания жителей в домохозяйствах, населенных пунктах и на территории сельской администрации. Реализация всех этих видов услуг с оценкой качества их выполнения возлагается на управляющих жилищно-коммунальными услугами.

Управляющий ЖКУ на территории сельсовета совместно с работниками отдела маркетинга КУМПП ЖКХ разрабатывает бизнес-план освоения платных услуг домохозяйствами, населенными пунктами и сельской администрацией.

Внедрение на территории сельской администрации подпрограммы «В моем доме уют» / «Сохраним уют в своем доме» внесёт в работу сельской администрации новые функции управления развитием населенных пунктов, домохозяйств и сельской администрации в целом. Работники сельской администрации получают помощника в лице Управляющего жилищно-коммунальными услугами, представляющего на территории сельской администрации районное ЖКХ. Основная его задача организовать внедрение на территории сельской администрации полный комплекс жилищно-коммунальных услуг. **Опираясь на поддержку работников сельской администрации, он предлагает разные варианты финансирования оказываемых жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ).**

Для реализации подпрограммы «В моем доме уют» (в дальнейшем «Подпрограмма») ЖКХ создаёт в своей организационной структуре управления, отдел маркетинга, целью которого является осуществить внедрение полного комплекса жилищно-коммунальных услуг среди сельского населения района с использованием всех современных технологий и материалов (Рисунок 1).

Основные преимущества для субъектов рынка платных услуг.

1. Для районной администрации:

- 1.1 повышение престижа района;
- 1.2 увеличение притока денежных средств в районный бюджет;
- 1.3 «возврат» населения в сельскую местность;
- 1.4 возможность возрождения сельской местности.

Для районного ЖКХ:

- 2.1 дополнительный объём платных услуг;
- 2.2 повышение престижа предприятия;
- 2.3 увеличение выручки предприятия;
- 2.4 увеличение пользователей услугами, как традиционными (водоснабжение, водоотведение, тепло-снабжение, обслуживание жилищного фонда, газоснабжение и др.), так и платными услугами;
- 2.5 расширение перечня оказываемых услуг;
- 2.6 развитие договорных отношений с домохозяйствами и населёнными пунктами.

Для сельской администрации в целом и населённых пунктов в частности:

- 3.1 повышение уровня благосостояния населённых пунктов и сельсовета;
- 3.2 улучшение эстетического вида населённых пунктов и сельсовета в целом;
- 3.3 возможность «возврата» людей в сельскую местность.

Для домохозяйств:

- 4.1 повышение качества оказываемых услуг;
- 4.2 расширение перечня оказываемых услуг;
- 4.3 возможность для населения зарабатывать на выращивании продукции и предоставлении услуг;
- 4.4 улучшение уровня благосостояния домохозяйств;
- 4.5 улучшение эстетического вида домохозяйств.

Анализ производственно-хозяйственной и управленческой деятельности ЖКХ говорит о резервах предприятия, позволяющих значительно улучшить финансово-хозяйственную деятельность и поэтапно шаг за шагом занять устойчивое положение на рынке услуг своего района. Конкурентоспособность предприятия заставляет сегодня говорить о себестоимости и качестве оказываемых услуг и подсказывает, что начинать надо с настройки системы управления на инновационную модель развития.

Реализуя биотопливо из соломы, предприятия получают возможность выйти на внешние рынки и получить прибыль для модернизации основных фондов и совершенствования конкурентоспособности оказываемых услуг.

Внедряемые инновационные технологии прозрачного управления повысят качество процессов производства и управления и позволят подготовиться и плавно перейти к самокупаемости в сфере услуг. Биотопливо из соломы, как «продукт-донор», реализуемый на внешних рынках, обеспечит прибыль и устойчивое управление ЖКХ. Реализуя программу, предприятия получают возможность развивать три подпрограммы: «Платные услуги», «Традиционные услуги» и «Биотопливо», реализующие все основные функции управления в режимах устойчивого развития предприятия и внедряющие в каждой подпрограмме условия перехода к рыночным отношениям через инновационные технологии прозрачного управления.

Список цитированных источников

1. Высоцкий, О.А. Инновационные технологии управления микроэкономическими системами / О.А. Высоцкий // Экономика, право и проблемы управления: сб. науч. Трудов №1 / под общей ред. Г.Е. Ясникова – Минск: Частн. ин-т упр. и пред., 2011. – С.14–19.
2. Высоцкий, О.А. Инновационное развитие организации в условиях антикризисного управления / Перспективы инновационного развития Республики Беларусь: сб. науч. статей // Межд. науч. конф., Брест, 19- 20 мая 2011 г. / Брестский гос. Техн. ун-т; редкол.: А.М. Омелянюк (отв. ред.). – Брест: Издательство БрГТУ, 2011 – С.59–61.
3. Высоцкий, О.А. Условия готовности организации к инновационному развитию / Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: 7-я Международная научно-практическая конференция (Минск, 21–22 апреля 2011 года): сб. науч. Ст.: в 2 ч. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2011. Ч.2. – С. 94–97.

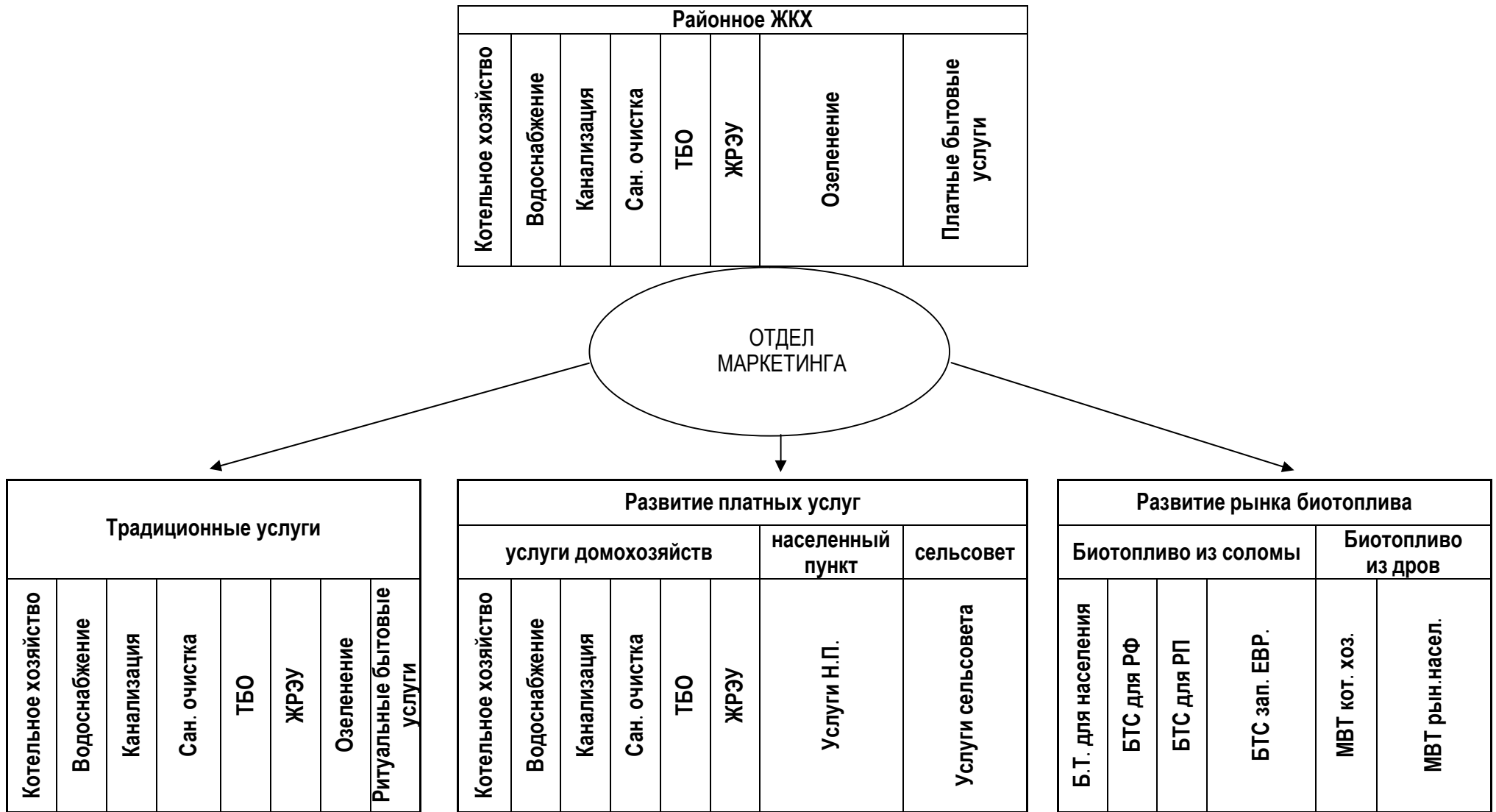


Рисунок 1 – Схема управления жилищно-коммунальными услугами в условиях перехода к рыночным отношениям

Дашкевич Т.В., магистр экономических наук
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
consuelo82@mail.ru

РОЛЬ СУБКОНТРАКТАЦИИ В РАЗВИТИИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Результаты многочисленных исследований подтверждают тот факт, что предприятия, в которых активно занимаются инновационной деятельностью, получают более высокие доходы и быстрее растут. В высококонкурентных секторах экономики предприятия для выживания и роста бизнеса вынуждены искать наилучший способ удовлетворения запросов клиентов, выводя на рынок продукты, которые создают новую ценность у имеющихся и новых покупателей. Ценность определяется качеством и уникальностью продукта или услуги, степенью удовлетворенности потребителя и применимости к решению проблем потребителя. Цель инновации связана с созданием новой ценности. Тем самым инновации становятся ключевым фактором роста, прибыльности и конкурентоспособности бизнеса.

Малый бизнес выступает важнейшим субъектом инновационной деятельности, может внести существенный вклад в развитие производства в технически передовых областях и направлениях. Он служит основным источником нововведений, генератором новых идей, создаёт предпосылки к инновационному развитию экономики страны в целом [4].

Малый бизнес выступает важным фактором, обеспечивающим динамическое развитие предпринимательской деятельности, а также необходимым условием функционирования инновационной экономики. Деятельность малых предприятий направлена на создание инновационного продукта. Малые инновационные предприятия должны открывать новые сегменты рынка, осваивать и внедрять новые продукты и технологии, быть главными поставщиками продукции, тем самым повышая наукоёмкость и конкурентоспособность производства и способствуя формированию нового технологического уклада.

Приоритетным полем деятельности малых фирм являются наукоёмкие отрасли. К характерным особенностям таких отраслей относятся: высокие темпы роста и заработная плата работающих; крупные объёмы экспорта, а главное, высокий инновационный потенциал. Наукоёмкие отрасли основываются на высоких технологиях, а это требует, чтобы потенциал отрасли относился к технологическому укладу высокого уровня.

Слабыми сторонами деятельности малого бизнеса могут выступать: недостаточная поддержка со стороны государства, ограниченные возможности внешнего и внутреннего финансирования, непрофессиональный уровень менеджмента, узкая специализация работников, отсутствие возможности получения синергетического эффекта. Но, несмотря на это, малый инновационный бизнес отличается высокой эффективностью освоения инноваций. Отношение числа нововведений к численности научного персонала в зарубежных инновационных фирмах выше в четыре раза, чем в организациях крупного бизнеса.

Современная экономика основывается не на противопоставлении малого и крупного бизнеса, а на их эффективном сочетании и взаимодействии. Крупные предприятия всегда играли определяющую роль в экономике любой страны с позиций формирования направлений экономического роста, создания благоприятных условий функционирования малого бизнеса. Малый бизнес в состоянии зависимости от крупного получает заказы на производство и научные разработки, исследования, сырьё, оборудование, технологии и финансовые ресурсы. В свою очередь малый бизнес оказывает непосредственное влияние на крупный, который не может организовать масштабное производство и реализацию товаров без его участия.

В последнее время в мире активизировался процесс создания интеграционных структур: финансово-промышленных групп, корпораций, в том числе и транснациональных, где субъекты малого бизнеса играют существенную роль, благодаря которым создаются гибкие системы управления, вертикальные связи заменяются горизонтальными, позволяющими приспособляться к требованиям рынка в наибольшей степени [2, 5].

На данный момент малые инновационные предприятия Республики Беларусь могут расширить свои рынки сбыта посредством работы на субконтрактной основе с крупными предприятиями.

Существуют особенности для появления связей между малыми и крупными предприятиями:

1. Производственная кооперация крупных и малых предприятий обеспечивается прежде всего наличием развитой системы хозяйственного права, а также разветвленной инфраструктуры.

2. Самостоятельным фактором, который играет очень важную роль в развитии малого бизнеса, является "открытость" предпринимательской культуры.

3. Развитию и укреплению деловой кооперации между крупными и малыми предприятиями содействует и политика государства по поддержанию малого бизнеса, особенно на региональном уровне

4. Факторами, способствующими успешной кооперации крупных и малых предприятий, являются: высокий уровень специализации, продиктованный жесткой конкуренцией в каждом сегменте рынка; стремление

к минимизации трансакционных издержек за счет выстраивания гибких технологических и сбытовых цепочек; стремление к усилению инновационного начала в деятельности фирм; наличие отработанных, совместимых с хозяйственным правом эффективных финансово-кредитных технологий поддержки рискованного предпринимательства.

5. В условиях Республики Беларусь имеется ряд предпосылок, которые могли бы быть использованы для усиления кооперационных связей между крупными и малыми предприятиями. К их числу относятся:

- низкая степень загрузки основных фондов и использования производственных площадей на крупных предприятиях;
- наличие в большинстве крупных городов крупных вузовских образовательных центров, располагающих определенным инновационным потенциалом;
- относительно низкий уровень конкуренции по многим видам продукции и услуг на локальных рынках, что позволяет за счет синергетического эффекта от сотрудничества крупных предприятий и малых фирм выйти на слабо конкурентный рынок с товарами и услугами, освоение которых зачастую не требует значительных первоначальных вложений [2].

Для развития в Республике Беларусь субконтрактации необходимо создать условия для развития в стране производственного бизнеса, чтобы предпринимателям было экономически выгодно работать в этой сфере. На данный момент малых предприятий, готовых активно работать по заказам крупных, немного. Развитие производственной кооперации в стране сдерживает также отсутствие каких-либо сдвигов в реформировании крупных госпредприятий.

По сути, субконтрактация – это разделение труда. Головное предприятие – контрактор занимается только работой с потребителем. В результате у головного предприятия остаются только ключевые функции: маркетинг, промышленный дизайн, НИОКР, конечная сборка. Так контрактор избавляется от всех нестратегических производств и может вкладывать средства в обновление оборудования и технологий только на необходимых участках. Головное предприятие – контрактор быстро обновляет модельный ряд, не отягощенная непроизводительными издержками конечная продукция становится конкурентоспособной.

Субконтрактеры специализируются на выполнении ограниченного числа производственных процессов и стремятся соответствовать высоким требованиям, предъявляемым к качеству продукции, соблюдению условий согласованного графика поставок. Обе стороны процесса заинтересованы друг в друге: контрактору нужны стабильные поставки, субконтракторам нужны долгосрочные заказы и постоянное сотрудничество. Опыт развитых стран показывает, что предприятие – контрактор часто за свой счет проводит на предприятиях – субконтракторах внедрение и сертификацию системы [3].

Система подрядчиков позволяет крупному бизнесу освобождаться от экономически невыгодного производства, сокращать производственный цикл, минимизировать затраты за счёт отказа от организации собственного производства, снижать трансакционные издержки, а также завоевывать свободные рыночные ниши и расширять сферу своего влияния с помощью более быстрой реакции малых предприятий на изменение рыночного спроса.

Малым инновационным предприятиям в свою очередь партнёрство предоставляет также ряд преимуществ в существовании и их возможном росте. Преимущества заключаются в возможности диверсификации риска, обеспечении стабильной деятельности и гарантированного рынка сбыта, повышении технологического уровня производства, получении финансовой поддержки, а также гарантий платежей.

Взаимодействие, осуществляемое малыми и крупными предприятиями, позволяет объединить преимущества и нивелировать недостатки масштабов малого и крупного бизнеса. В условиях рыночной экономики сотрудничество предприятий осуществляется на добровольной взаимовыгодной основе, в результате которого создается структура, позволяющая успешно заниматься производственной деятельностью [1, 3].

Создание партнёрских отношений между малыми инновационными и крупными предприятиями остаётся необходимым, поскольку позволит реализовать им инновационный потенциал, а вследствие этого повысить конкурентоспособность белорусской экономики и сыграть достойную роль в становлении национальной инновационной системы страны.

Список цитированных источников

1. Базылев, Н.И. Основы бизнеса: уч. пособ / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева. – Мн.: Мисанта, 2003. – 253 с.
2. Елисеев, О.В. Экономическая значимость субъектов малого предпринимательства в экономике РБ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bbwoman.net>. – Дата доступа: 12.03.2012.
3. Мазоль, С.И. Экономика малого бизнеса. – Мн.: Книжный дом, 2004. – 272 с.
4. Малый бизнес за рубежом [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.invur.ru>. – Дата доступа: 12.03.2012.
5. Субконтрактация в Беларуси [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.subcontract.by>. – Дата доступа: 25.03.2012.

Димитрук П.П., кандидат экономических наук
ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси»
г. Минск, Республика Беларусь
e-mail - dimi49@yandex.ru

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Одним из решающих факторов инновационного развития Республики Беларусь является наличие кадрового потенциала науки – высококвалифицированных специалистов, профессионально владеющих знаниями и навыками инновационной деятельности. Уникальные способности, умение адаптировать их к инновационной деятельности, творческая инициатива, современное экономическое мышление становятся ведущим производственным ресурсом и главным фактором успешного функционирования национальной инновационной системы. В этой связи особое значение приобретает анализ кадрового обеспечения инновационной деятельности научных организаций.

На начало 2011 года в 468 организациях республики научные исследования и разработки выполняли 31,7 тыс. чел., из которых 19,9 тыс. чел. (62,7%) – исследователи; 2,2 тыс. чел. (7,1%) – техники; 9,6 тыс. чел. (30,2%) – вспомогательный персонал.

Анализ распределения численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, по республиканским органам государственного управления и другим государственными организациями показывает, что подавляющее большинство их в 2010 году было сосредоточено в НАН Беларуси – 9,7 тыс. чел. (30,6% от общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки в республике). Далее по убывающей следуют: Министерство промышленности, где аналогичные цифры составляли 8,7 тыс. чел. (27,5%), Государственный военно-промышленный комитет – 3,5 тыс. чел. (11,0%), Министерство образования – 2,5 тыс. чел. (7,9%), Министерство здравоохранения – 1,2 тыс. чел. (3,9%), Министерство архитектуры и строительства – 0,8 тыс. чел. (2,4%), Концерн «Белнефтехим» – 0,5 тыс. чел. (1,5%), Министерство энергетики – 0,4 тыс. чел. (1,4%).

Основная часть работников высшей квалификации, занятых выполнением научных исследований и разработок, также сосредоточена в НАН Беларуси. На конец 2010 года численность докторов наук здесь составляла 488 чел. или 65,2% от численности докторов наук, занятых выполнением научных исследований и разработок, в республике. Данный показатель для других министерств и ведомств значительно ниже: в Минздраве – 86 докторов наук (11,5%), в Минобразования – 85 (11,4%). Далее следуют: Минпром и Минстройархитектуры – 10 докторов наук (1,3%), Госкомвоенпром и концерн «Белнефтехим» – 4 (0,6%), Минэнерго – 1 (0,1%).

Примерно такая же картина сложилась и с распределением численности кандидатов наук в составе работников, выполнявших научные исследования и разработки. На конец 2010 года в НАН Беларуси работало 1881 кандидат наук, или 58,9% от общей численности кандидатов наук, занятых в научной сфере республики. В Минобразования численность кандидатов наук составляла 424 чел. (13,3%), в Минздраве – 281 (8,8%), в Госкомвоенпроме – 60 (1,9%), в Минпроме – 55 (1,7%), в Минстройархитектуры – 46 (1,4%), в концерне «Белнефтехим» – 28 (0,9%), в Минэнерго – 16 (0,5%).

Таким образом, учитывая, что в НАН Беларуси на конец 2010 года было сосредоточено более 65% всех докторов наук, занятых научными исследованиями и разработками и около 60% кандидатов наук, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в Академии сконцентрированы наиболее квалифицированные научные кадры Беларуси.

Одной из важнейших характеристик кадрового потенциала науки является его квалификационная структура – удельный вес докторов и кандидатов наук в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки. На конец 2010 года удельный вес докторов наук в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, в среднем по республике составлял 2,4%. Выше среднего значения этот показатель был отмечен в НАН Беларуси – 5,0%, в Минздраве – 6,9% и в Минобразования – 3,4%. В Минстройархитектуры он был равен 1,3%, в Минпроме и Госкомвоенпроме – 0,1%, в концерне «Белнефтехим» – 0,9%, в Минэнерго – 0,2%.

Схожая ситуация сложилась и с обеспеченностью анализируемых органов госуправления кандидатами наук. При среднем по республике по состоянию на конец 2010 года значении удельного веса кандидатов наук в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, равном 10,1%, в НАН Беларуси он составлял – 19,4%, в Минздраве – 22,6%, в Минобразования – 16,9%, в Минэнерго – 3,7%, в концерне «Белнефтехим» – 6,1%, в Минстройархитектуры – 6,0%, в Госкомвоенпроме – 1,7%, в Минпроме – 0,6%. Т.о., можно сделать вывод, что наиболее высокий уровень квалификации имеют работники научных организаций Минздрава и НАН Беларуси, а самый низкий – научных организаций Минпрома.

Важной составной частью анализа кадрового обеспечения научных организаций республики является изучение вопросов создания целостной системы формирования и эффективного использования кадрового потенциала науки регионов, ориентированного на эффективное решение актуальных задач социально-экономического и научно-инновационного развития страны.

Одной из основных предпосылок развития региональной науки является наличие в регионах высококвалифицированных научных кадров. Однако, как показывает анализ, в территориальном распределении кадрового потенциала науки имеются очевидные диспропорции. Так, несмотря на то, что за период 2006-2010 гг. доля г. Минска в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, снизилась с 76,0% до 72,1% (на 3,9 п.п.), в численности докторов наук – с 85,2% до 84,6% (на 0,6 п.п.), в численности кандидатов наук – с 83,5% до 81,8% (на 1,7 п.п.), уровень концентрации научных кадров здесь по-прежнему остается достаточно высоким. На конец 2010 г. в столице было сосредоточено 22,9 тыс. работников, выполнявших научные исследования и разработки (72,1% от их общей численности в республике), в том числе 633 (84,6%) доктора наук и 2612 (81,8%) кандидатов наук (табл.1) [1,2]. Такое положение отчасти объясняется проживанием в г. Минске значительной части населения республики (около 20%), а также высокой концентрацией здесь (65%) организаций, выполняющих научные исследования и разработки, в том числе и большинства институтов Национальной академии наук Беларуси.

Таблица 1 – Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, в областях Беларуси и г. Минске в 2006 и 2010 гг.

Оласть, г. Минск	Работники, выполнявшие научные исследования и разработки				в том числе							
					доктора наук				кандидаты наук			
	2006 г.		2010 г.		2006 г.		2010 г.		2006 г.		2010 г.	
чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	
Республика Беларусь, в том числе	30544	100,0	31712	100,0	758	100,0	748	100,0	3197	100,0	3193	100,0
г. Минск	23209	76,0	22863	72,1	646	85,2	633	84,6	2671	83,5	2612	81,8
Итого по областям, из них	7335	24,0	8849	27,9	112	14,8	115	15,4	526	16,5	581	18,2
Брестская	547	1,8	621	2,0	1	0,2	4	0,5	26	0,8	30	0,9
Витебская	1180	3,9	1094	3,4	7	0,9	8	1,1	43	1,4	47	1,5
Гомельская	2701	8,8	2866	9,0	31	4,1	26	3,5	109	3,4	132	4,1
Гродненская	488	1,6	557	1,8	10	1,3	7	0,9	49	1,6	58	1,8
Минская	1892	6,2	2978	9,4	57	7,5	64	8,6	263	8,2	277	8,7
Могилевская	527	1,7	733	2,3	6	0,8	6	0,8	36	1,1	37	1,2

Рассчитано по: Наука, инновации и технологии в РБ 2006: Стат. сб. – Мн.: ГУ «БелИСА», 2007. – С. 70. О выполнении научных исследований и разработок в 2010 году. – Мн.: Национальный статистический комитет РБ, 2011. – С. 8.

Показателем, красноречиво свидетельствующим о необходимости формирования и проведения сбалансированной региональной научной и инновационной политики, является количество работников, выполняющих научные исследования и разработки в расчете на 10000 человек населения. В 2010 г. в среднем по республике на 10000 человек населения приходилось 33 работника (в 2006 г. – 39), тогда как по г. Минску – 125 (в 2006 г. – 129), в Брестской области – 4 (в 2006 г. – 4), в Витебской – 9 (в 2006 г. – 9), Гомельской – 20 (в 2006 г. – 18), Гродненской – 5 (в 2006 г. – 4), Могилевской – 7 (в 2006 г. – 5), Минской – 21 (в 2006 г. – 13). Иными словами, в отдельных областях республики по сравнению с г. Минском число ученых в расчете на 10 тысяч человек населения меньше в 30 раз.

Таким образом, сложившуюся в настоящее время квалификационную, отраслевую и региональную структуру научных кадров нельзя признать оптимальной. Для их оптимизации нужна реализация комплекса мер, направленных на изменение кадровой ситуации в науке Республики Беларусь. Основные из них:

- формирование прогрессивной квалификационной, отраслевой и региональной структуры научных кадров в соответствии с приоритетами государственной научно-технической, образовательной и экономической политики в условиях инновационного развития национальной экономики на базе новейшей техники и высоких технологий;

- приведение номенклатуры и объема подготовки научных кадров в соответствие с целями и задачами государственной политики в области науки и технологий с учетом прогнозируемых структурных преобразований в науке и экономике;

- увеличение объемов адресного финансирования научных исследований и разработок, совершенствование системы государственного поощрения ученых за выдающиеся научные результаты.

Следует обратить также внимание на оптимизацию распределения кадрового потенциала по регионам страны. Задача сбалансированного развития научно-технического потенциала областей должна решаться в контексте общей провозглашенной в Беларуси стратегии наращивания научно-технического потенциала и инновационного пути развития национальной экономики. Задача регионов в этой связи состоит в подготовке условий для развития научно-инновационного потенциала, в том числе и его кадровой составляющей.

Список цитированных источников

1. Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь 2006: Стат. сб. – Мн.: ГУ «БелИСА», 2007.
2. О выполнении научных исследований и разработок в 2010 году. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011.

Драган А.В., к.т.н, доцент, **Парфиевич А.Н.**, ассистент каф. технологии машиностроения, м.г.т. УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, Республика Беларусь
mts7247021@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И СРЕДСТВА ВИБРОДИАГНОСТИКИ ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ МЕХАНИЧЕСКИХ ПРИВОДОВ

Практикуемые в настоящее время способы контроля технического состояния зубчатых передач и приводов часто предполагают разборку изделия. Эта процедура нарушает приработку деталей и вследствие этого сокращает срок их службы, поэтому остается актуальной проблема свести до минимума их число в период эксплуатации изделия. Это позволило бы перейти к обслуживанию объекта в ходе эксплуатации по его фактическому состоянию. Использование в качестве критериев оценки технического состояния зубчатых передач вибрационных параметров в определенной степени отвечает принципам безразборной диагностики. В то же время можно констатировать, что практикуемые в настоящее время функциональные характеристики виброакустического сигнала характеризуют техническое состояние передачи не в полной мере и не раскрывают весь потенциал данного метода.

Вибродиагностика технологического состояния приводов зубчатых передач позволяет согласно [1], стр. 4 произвести следующие мероприятия с исследуемым объектом:

- *уточнить причины дефекта и условия его возникновения и развития, оценить влияющие факторы;*
- *вовремя устранить дефект или увеличить среднюю наработку парка на проявление дефекта (отказа);*
- *снизить интенсивность проявления дефекта (отказа) при наиболее ответственных режимах работы и эксплуатации машины;*
- *улучшить организацию работ по разработке и внедрению мероприятий, направленных на устранение дефекта;*
- *оценить эффективность мероприятий, направленных на устранение дефекта, и выбрать для внедрения наиболее эффективные;*
- *получить чисто экономический эффект благодаря снижению затрат на внедрение мероприятий, предотвращающих дефект или устраняющих неисправность, и затрат производства на изготовление деталей;*
- *оценить возможный эффект от разработанных и внедренных мероприятий на ранней стадии, что очень важно, так как полное проявление действия этих мероприятий зависит от наработки изделия после их внедрения.*

Основным назначением средств вибродиагностики является обнаружение необратимых изменений вибрации оборудования и прогнозирование скорости их развития. К дополнительной задаче, которая может решаться данными средствами, можно отнести определение причин обнаруженных изменений. Эта задача решается экспертом, анализирующим результаты измерений параметров вибрации в процессе эксплуатации оборудования, в том числе с применением специальных экспертных программ.

В настоящее время все системы диагностирования можно разделить на следующие группы:

- 1) простейшие средства измерения и анализа вибрации [2]. Простейшими по глубине анализа техническими средствами являются приборы и системы допускового контроля и аварийной защиты. Их обязательной функцией является измерение величины виброскорости или вибро смещения в стандартной полосе частот, например, от 2 до 1000 или от 10 до 1000 Гц [3,4]. Для этого в составе прибора используется широ-

кополосный фильтр со стандартной амплитудно-частотной характеристикой. Широкая полоса частот фильтра позволяет обеспечить быструю реакцию выходного сигнала на скачок вибрации контролируемого оборудования, удовлетворив тем самым требования к системам аварийной защиты по скорости их срабатывания. Кроме требований к форме АЧХ и скорости срабатывания к устройствам виброзащиты предъявляются высокие требования по помехоустойчивости и надежности с целью снижения вероятности ложного срабатывания устройства до значений, устанавливаемых технической документацией;

2) в зависимости от стратегии диагностирования и потребности в периодичности контроля параметров вибрации, может использоваться стационарная или переносная аппаратура [2]. Стационарная аппаратура применяется для непрерывного контроля технического состояния оборудования. Различают контрольно-сигнальную (для контроля предельно-допустимого уровня) и диагностическую аппаратуру (для определения вида и степени развития дефекта, выявления тенденций к изменению диагностических признаков). При периодическом контроле оборудования применяется переносная аппаратура. Сбор, хранение и анализ вибраций осуществляется с помощью переносных коллекторов – виброанализаторов. В современных приборах предусмотрена возможность перегружать данные измерений в ПК для хранения и анализа;

3) *исследовательские приборы и системы*. Среди задач вибродиагностики встречаются и такие, решение которых требует проведения специальных исследований, для которых может не хватать возможностей типовых анализирующих приборов

Отличительными особенностями исследовательских приборов и систем являются:

• возможность запоминания больших массивов информации, в том числе и измеряемых сигналов, без искажений и потерь информации;

• многоканальность с возможностью параллельной записи и анализа сигналов с выхода измерительных преобразователей разных физических процессов;

• возможность проведения большинства существующих видов анализа сигналов.

Ярким примером исследовательской системы может служить аппаратно-программный комплекс, разработанный совместно специалистами БрГТУ и БГУ [5].



Рисунок 1 – Контрольно-диагностический комплекс

По своим технико-метрологическим характеристикам комплекс соответствует новейшим разработкам в области вибрационного анализа, а ряд его оригинальных функций по обработке измерительных сигналов позволяют осуществлять комплексную диагностику оборудования и детальное изучение процессов, происходящих в инструментальных и станочных системах при обработке резанием [5].

В состав комплекса входят следующие элементы:

- компьютер типа «Notebook»;
- фотоэлектрический преобразователь угловых перемещений ЛИР – 158Б.000ПС1;
- пьезоэлектрический акселерометр модели AP-98;
- штатный измерительный микрофон макетного образца.

На основе исходной информации, формируемой аппаратными средствами измерительного блока, и задаваемых необходимых сведений об исследуемом объекте программные средства позволяют реализовать следующие возможности по измерению и анализу данных:

- в режиме регистратора возможно визуальное наблюдение за изменением сигналов в реальном режиме времени во временном базисе или в виде линейной или логарифмической АЧХ, оценка уровней сигналов по различным шкалам, проведение выбора коэффициента усиления тензочаналов, балансировка измерительного моста, проведение калибровки каналов;

- в режиме анализатора система позволяет проводить:

а) исследование угловой кинематической погрешности механизма, включающее просмотр исходной функции, выделение из нее составляющих, создаваемых отдельными валами, построение их спектральных характеристик, частотный синтез процесса с использованием любых необходимых комбинаций частот, дифференцирование кинематической погрешности, расчет общего уровня сигнала;

б) исследование вибрационной и акустической активности объекта, включающее просмотр временной реализации сигнала, узкополосных спектров вибрации с разрешением до 16 тысяч линий в диапазоне частот от 0,5 Гц до 10 кГц и шума – до 16 тысяч линий в диапазоне частот от 2 Гц до 20 кГц, просмотр АЧХ в логарифмическом масштабе и выбор опорных значений вибрационного и акустического сигналов по ГОСТ, ISO или другим стандартам, перерасчет одного параметра вибрации и шума в другой путем дифференцирования и логарифмирования, определение общего уровня шума и вибраций, выделение из общего сигнала составляющих, характеризующих работу отдельных элементов объекта, получение синтезированного сигнала из любых частотных составляющих;

в) синхронные измерения параметров шума вибраций, угловых колебаний, открывающие новые возможности для установления их количественной взаимосвязи;

- реализовать ряд важных вспомогательных функций, не связанных прямым образом с обработкой измеряемых параметров, но позволяющих повысить удобство и эффективность работы: хранение данных в памяти ПЭВМ или на любом другом носителе в виде файлов в специальном формате, вывод на печать в любом удобном виде (в виде графиков или числовом), сравнение результатов по данным нескольких измерений с возможностью оперативного переключения между ними; контроль частот вращения валов передачи, возможность масштабирования, вывода численных значений в выбранных пользователем точках графических характеристик.

Анализ результатов исследования, посвященных современным средствам контроля виброакустических процессов при работе механических систем приводов, позволил сделать вывод, что для эффективного исследования на современном уровне необходимо создание контрольно-диагностических измерительных приборов, способных представлять измерительную информацию в цифровом виде с целью обработки ее с помощью ПЭВМ и широкого привлечения математического аппарата с возможностями автоматизации основных операции и проведения измерений на рабочих режимах и реальных объектах с возможностью обработки и анализа данных.

Список цитированных источников

1. Балицкий, Ф.Я. Виброакустическая диагностика зарождающихся дефектов / Ф.Я. Балицкий, М.А. Иванова, А.Г. Соколова, Е.И. Хомяков. – М: Наука, 1984. – 129.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stroy-technics.ru>
3. Вибрация. Контроль состояния машин по результатам измерения вибрации на невращающихся частях: ГОСТ ИСО 10816-1-97. – Часть 1: Общие требования.
4. Вибрация. Контроль состояния машин по результатам измерения вибрации на невращающихся частях: ГОСТ ИСО 10816-3-99. – Часть 3: Промышленные машины номинальной мощностью более 15 кВт и номинальной скоростью от 120 до 15000 мин⁻¹.
5. Драган, А.В. Новые аппаратно-программные средства для исследования и диагностики механических систем / А.В. Драган, И.П. Стецко, Д.А. Ромашко, Н.В. Левкович // Вестник БрГТУ. – 2006. – №4. – С. 17–26.

Zhylinska O.I., Candidate of Economics, Associate Professor, Chulak O.V., post-graduate student
Taras Shevchenko Kyiv National University,
Kyiv, Ukraine
sasha-chulak@mail.ru

PHARMACEUTICAL MARKET OF UKRAINE: ACHIEVEMENTS, CHALLENGES AND RISKS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Eternal human desire to prolong their lives throughout the history of «Homo Sapiens» existence defines the evolution of civilization and development of science, what was reflected in the development of pharmaceuticals. In the process of commercialization of scientific and technical developments in pharmacy the average life expectancy gained economic content and reflected on the evolution of pharmaceutical market. Extension of life expectancy of the population in the context of the pharmaceutical business is not only indicative rate of demographic processes, it is a strategic guide for increasing the share of the pharmaceutical market as continuing life invariably leads to an

increase in population and changes in its age structure in favor of older people, it increases the pharmaceutical market in general and the largest audience in particular.

The end of the second millennium marked the victory of pharmaceuticals over the large number of known fatal diseases. Achievement of pharmaceutical science allowed to synthesize insulin to control diabetes and prolong lives of millions of patients. More than billion of human lives was saved after invention of antibiotics. It caused an increase in average global life expectancy figures.

Life expectancy of the population of Ukraine for the past 20 years has not changed. Thus, if in 1990 the average life expectancy at birth for all citizens of Ukraine was 69.3 years (64.2 for men and for women – 74.18 years), in 2010 the figure was – 70.4 years: 65.3 – 75.5 for men and women [2]. The relative stability of the average life expectancy would mean a stable demographic situation in the country, if not one "but": Within the last 20 years Ukraine's population declined from 51.8 million in 1990 (the highest rate was in 1993 – 52.2 million) to 45.8 million in 2011, or 6.06 million less performance in 1990 and by 6.5 million to a maximum of 1993. The decline in fertility and increased mortality in Ukraine caused significant changes in age structure of population. In 1990 a group of Ukrainians, who were under 14 years accounted for 11 million people, in 2011 it reduced to 6.5 million people. The catastrophic decline in fertility led to the "population aging".

Demographic trends created new opportunities for the pharmaceutical business. While the number of invention of the new synthetic molecules which forms the substance – basis of synthetic drugs reduces each year and the cost of new components reaches sometimes 1 billion \$, that makes TNCs the main source of innovation in the global pharmaceutical market.

Key market players strategy is reflected in the reduction of costs for R&D and, consequently, reducing the growth of patent applications in the pharmaceutical industry. In particular, the rapid growth of patent applications in more than 2 times during 2000–2005 (from 27.3 thousand to 62.3 thousand) changed the period of stability in 2006–2009, when the number of patent applications varied within 62–63 thousand [7]. The term of patent protection for the most modern drugs expire. Thus, a constant bestseller of Pfizer drug «Lipitor» (for lowering cholesterol) – a drug that in terms of sales occupied first place in the global pharmaceutical market in 2011, after 20 years of patent defense lost a unique market position and became available for copying. Generic manufacturers will not lose the opportunity to win back share in Pfizer pharmaceutical market, which is estimated at \$ 13.5 billion [5]. Reorientation to generic market explains also by the fact that the quality of generic drugs are not inferior to the original medication. In addition, the raw material for production for both original and generic drugs the same suppliers provides. Taking into account the fact that there is 3000 synthetic molecules and 16,000 items of drugs, we can conclude that the global pharmaceutical market is focused on generic dominance.

The continuous growth of the global pharmaceutical market in 2003–2011 suggests that the global pharmaceutical market has high growth prospects. The volume of the global pharmaceutical market in 2010 grew to \$ 875 billion. In 2011 the figure broke the line of 900 billion dollars. According to the forecast of IMS analysts by 2015 global pharmaceutical market will grow to \$ 1.1 trillion [6]. In 2011 leading experts valued Ukrainian pharmaceutical market at \$ 3.2 billion looks not as much convincing as global market evaluation [3, p. 2]. However, these figures are relatively comparable: there are 7 billion members of the global pharmaceutical market (earth population) Ukrainian pharmaceutical market has 46 million members. It means that the global volume of pharmaceutical products has value of 128.5 \$ per person, while in Ukraine, pharmaceutical products, are estimated at 69.6 \$ per person. It is almost twice less than the average on a global scale. According to the forecast growth of pharmaceutical market of Ukraine to \$ 4 billion in the horizon by 2015 [3, p. 6], we can state a significant untapped pool of domestic pharmaceutical companies and their high potential for growth

In order to prove our statement we can compare the growth of global and domestic pharmaceutical market. The continuous growth of the pharmaceutical market of Ukraine within double digits and the fall during the crisis, indicates the domestic pharmaceutical market belongs to the «Emergency Markets», the main characteristic of which is an increase in growth rate within the «double digits or close to double digits» in the period of economical growth and instability in times of crisis.

However, in assessing the domestic pharmaceutical market in physical and monetary terms, there are diametrically opposing trends of the structural division of the market between imported products and domestic production. Thus, in monetary terms the share of domestic products over the 2006–2011 time period varied from 23.3% in 2008 to 28.2% in 2011 (imports – 76.7% and 71.8%), and natural – from 62.3% in 2008 to 77.3% in 2006 in favor of domestic drugs [4]. Taking into account the fact that the average price for package of domestic is \$ 9 and imported drugs – \$ 40, we can conclude that Ukrainian producers focus on the segment of cheap drugs, expensive drugs in the domestic pharmaceutical market are usually imported.

In the context of reforming the national model of medicine it is important to show structural division of the pharmaceutical market between the hospital and pharmacy segments. Over the past 5 years there has been a

clear trend to reduce hospital segment in the structure of the pharmaceutical market of Ukraine. The distribution between hospital and pharmacy segment in 2011 (86% and 14% respectively) defines the main player of the pharmaceutical market of Ukraine is patient. This is not consistent with the principles of free medicine, which is declared in the Constitution of Ukraine. Implementation of public health insurance (insurance medicine model) would provide an opportunity to segment distribution costs between employers, government and the patient and financing of health services and drugs socially vulnerable people fully committed to the state.

The social significance of medicines and a high proportion of imported pharmaceutical products which are in higher price ranges, determine the need for the formation of the mechanism of expense compensation in terms to reform the national model of medicine: its transition to an insurance model of health care.

Domestic producers targeting on the generic market in Ukraine does not allow us to talk about the development of a "breakthrough innovation" in the pharmaceutical industry of Ukraine, which remain the only possibility for the development of other markets. Return of the pharmaceutical industry of Ukraine to the production of natural medicines might create a new unique strategy for domestic production grows. This opportunity is supported by national traditions and is economically feasible. Domestic enterprises are unable to compete with global pharmaceutical leaders in invention of new synthetic components. Exploring the healing properties of natural ingredients and introducing new natural products on domestic pharmaceutical market would reduce R&D expenditures and also would form a – strong competitive position in the segment of natural products which grows rapidly.

Literature: 1. Interdisciplinary dictionary of management / [D. Chervanyov, O. Zhylynska] – K.: Nichlava, 2011. – 624 p. 2. Official site of the State Statistics Committee of Ukraine [electronic source]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua> – Title from the monitor. 3. Ischenko S. Structure of pharmaceutical market of Ukraine 2011. Prospects 2012 [electronic source] / S. Ischenko: Ukrainian pharmaceutical market between crisis. – Access mode: <http://www.apteka.ua>. – Title from the monitor. 4. Partyshv A. Arterium [electronic source] / A. Partyshv: Ukrainian pharmaceutical market between crisis. – Access mode: <http://www.apteka.ua>. – Title from the monitor. 5. Top-20 global products [Electronic source]. – Access mode: <http://www.imshealth.com>. – Title from the monitor. 6. Total market 2003–2010 [Electronic source]. – Access mode: <http://www.imshealth.com>. – Title from the monitor. 7. World Intellectual Property Indicators. – Tables and Figures [Electronic source]. – Access mode: <http://www.wipo.int>. – Title from the monitor. 8. Fox Business magazine [Electronic source]. – Access mode: <http://www.foxbusiness.com>. – Title from the monitor.

Западнюк Е.А., к.э.н., доцент

УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»,

г. Гомель, Республика Беларусь

zapadnjuk@yandex.ru

ПОДГОТОВКА КАДРОВ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ФРГ: РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Специфическая черта немецкого рынка труда – подавляющее большинство «игроков» этого рынка – как работодателей, так и наёмных работников – объединено в корпоративные союзы. В союзы работодателей входит около 80% предпринимателей в промышленности, банковской сфере и страховании. Эти авторитетные объединения, оказывающие воздействие на многие стороны экономической, социальной и политической жизни ФРГ, вплоть до недавнего времени не принимали заметного участия в решении вопросов, связанных с реформированием немецкой системы высшей школы. Причина такого положения – преимущественно государственный характер высшей школы ФРГ. В таких условиях работодатели могли работать с отдельными факультетами и вузами, но не имели возможности влиять на развитие системы в целом.

Сотрудничество бизнеса с вузами, как правило, ограничивалось тремя направлениями: 1) бизнес поддерживал вузовскую науку или в форме спонсорства, или, размещая заказы на исследования; 2) бизнес предоставлял студентам вузов места для прохождения практики; 3) представители бизнеса приходили в вузы в качестве лекторов и преподавателей. Но с началом структурного сдвига в экономике, связанном с ростом сферы услуг за счёт индустриального и аграрного секторов, а также в ходе «информатизации труда», требования работодателей к уровню образования стали возрастать: объединения работодателей стали постоянными участниками общественно-политической дискуссии о дальнейших путях развития немецкой высшей школы.

С принятием в 1998 г. четвёртой редакции рамочного закона о высшей школе (РЗВШ-4) в Германии началась широкомасштабная реформа, направленная на укрепление международной конкурентоспособности немецкого высшего образования. Меры, принятые германскими властями, совпали с основными направлениями Болонского процесса, официально стартовавшего несколькими месяцами позже. Главным компонентом реформы стал переход к двухступенчатой системе организации обучения в вузе. Закон позволил сделать возможным появление новых для ФРГ учёных степеней бакалавра и магистра и приложений к диплому.

Однако по мере того, как реформа начала реализовываться на практике, энтузиазм представителей бизнеса стал сменяться настороженностью. При этом, если коллективная позиция предпринимателей по отношению к двухуровневому высшему образованию, отражённая в официальных документах объединений работодателей, оставалась сдержанной, то частные оценки предпринимателей, высказываемые ими в ходе опросов, нередко оказывались отрицательными.

Больше всего работодателей беспокоили: 1) неопределённость правового статуса новых направлений обучения (в закон они вошли в качестве экспериментальных); 2) отсутствие достоверных данных о профессиональном профиле и компетенциях будущих выпускников и прежде всего выпускников-бакалавров; 3) опасение, что с появлением бакалавриата изменятся только сроки обучения и «ярлыки», но не содержание образования; 4) несовершенство системы контроля качества (аккредитации) учебных курсов бакалавра и магистра; 5) в первые годы реформы информационная политика федеральных и земельных властей адресована была руководителям и работникам вузов, студентам и их родителям, а не работодателям. Сопоставление позиции, занятой предпринимателями в дореформенный период, с мнениями, высказанными ими на первом этапе реорганизации системы высшей школы, показали, что скептическое отношение у бизнеса вызвала не столько идея реформы, сколько изъяны её воплощения.

В 2001–2003 гг. с появлением на рынке труда обладателей новых учёных степеней критика реформы достигла своего апогея. Ситуацию ярко иллюстрируют два опроса: в первом – более половины немецких предприятий ничего или почти ничего не знали о появлении дипломов нового типа; во втором – при найме на работу в 75% случаев опрошенные оказывали предпочтение кандидатам с университетскими дипломами старого образца (полный пятилетний цикл обучения), и только 9% менеджеров доверяли немецкому диплому бакалавра. Комментируя этот результат, специалисты писали, что бакалавр всё ещё воспринимается многими работодателями как недоучившийся студент с сертификатом.

Дефицит доверия к новым учёным степеням выявил необходимость «работы над ошибками»: был принят новый рамочный закон, земельные власти приступили к устранению наиболее очевидных недостатков системы аккредитации, изменился характер информационной политики правительства. Важнейшими свидетельствами «разрядки» на рынке труда стали: а) «Меморандум о ступенчатой организации обучения» Федерального объединения союзов германских работодателей (ФОСГР) и б) акция «Bachelor Welcome!» в поддержку новых учёных степеней. В «Меморандуме» ведущего объединения работодателей ФРГ были впервые сформулированы детальные требования к новой системе организации высшего образования, соблюдение которых может сделать эту систему приемлемой и даже желательной для рынка труда. В настоящее время работодатели активно подключились к реализации целей Болонского процесса в ФРГ, а представитель от ФОСГР вошёл в число 16 так называемых «промоутеров Болонского процесса».

Предпринимательские объединения организуют тематические семинары и финансируют исследования по новым учёным степеням и перспективам их обладателей на рынке труда. Ряд фондов на средства предпринимателей проводят специализированные конкурсы (например, конкурс «реформированных учебных курсов» или конкурс на лучшую учебную программу «Ключевые квалификации плюс»).

Работодатели включены в систему аккредитации новых направлений обучения. В этой системе выделяются два уровня: на верхнем действует аккредитационный совет (АС), на нижнем – независимые аккредитационные агентства (АА). АС занимается аккредитацией АА, а последние в свою очередь – аккредитацией направлений обучения в конкретных вузах. В состав АС наряду с представителями земель и вузов, иностранными экспертами, студентами и делегатом от АА входят представители немецкого бизнеса. Работодатели могут выступать и в роли приглашенных экспертов на уровне АА.

В 2004 году ФОСГР был разработан и опубликован каталог критериев для оценки качества (аккредитации) учебных программ с позиции того, как они способствуют подготовки студентов к трудовой и профессиональной деятельности.

Работодатели выделили пять критериев, которым должно соответствовать любое направление обучения, получающее «знак качества» АС: 1) определённость поля профессиональной деятельности (в экономике, науке или государственном управлении), к которой готовит то или иное направление обучения; 2) практический аспект в концепции и организации направления обучения (учитывается ли специфика поля

профессиональной деятельности будущего выпускника при формировании концепции и организации учебного курса); 3) практический аспект в обучении и исследованиях (обладают ли преподаватели опытом работы в релевантной для данной специальности сфере профессиональной деятельности); 4) практический опыт студентов (выпускников); 5) надпредметные компетенции (в этом пункте приводится перечень соответствующих компетенций и формулируются вопросы, ответы на которые должна дать аккредитация: а) какое место данные компетенции занимают в учебном плане, б) существует ли список приоритетных компетенций и в какой форме осваиваются компетенции, в) какими способами проверяется, приобрел ли студент необходимые компетенции).

Немецкий опыт участия в Болонском процессе выявил ряд трудностей, с которыми система высшей школы РБ может столкнуться при интеграции в европейское пространство высшего образования, и позволил обозначить возможные механизмы их преодоления. В ФРГ серьезные проблемы возникли из-за того, что на ранних этапах модернизации системы высшей школы представители немецкой экономики по разным причинам оказались «за рамками» этого процесса. Неприятие реформы работодателями поставило её под угрозу срыва.

Выход из положения был найден в сотрудничестве власти, вузов и бизнеса. В новых условиях предприниматели начинают восприниматься вузами и государством не только как возможные спонсоры высшей школы, но и как партнёры в самых разных областях: от определения содержания высшего образования до оценки его качества. Выясняется, что такое положение в той или иной мере выгодно практически всем заинтересованным сторонам реформы: работодателям, потому что у них появляется исключительная возможность донести до высшей школы свои запросы относительно квалификации и компетенций будущих кадров; студентам, потому что, получая высшее образование, «одобренное» работодателями, они обеспечивают себе более комфортный выход на рынок труда и получают шанс на удачное трудоустройство; вузам, потому что, прислушиваясь к требованиям бизнеса, они могут привлекать большее число студентов и обеспечивать, таким образом, спрос на свою продукцию; государству, поскольку умозрительные принципы в интерпретации бизнеса наполняются реальным содержанием, становятся более жизнеспособными в конкретных условиях немецкой экономики. При этом «вмешательство» работодателей оборачивается определённой гарантией того, что начатая реформа пройдет успешно и необходимый экономический и социальный эффект будет достигнут.

Заровской С.С.

УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ВИТЕБСКОГО РЕГИОНА

Инновационная модель развития признана необходимым условием для повышения эффективности и конкурентоспособности экономики Витебской области и является одним из важнейших региональных приоритетов. В области с каждым годом уделяется все большее внимание развитию инновационной деятельности.

Витебская область обладает значительным научно-исследовательским потенциалом, который ориентирован на прикладные исследования в сфере производства новых видов строительных материалов, энерго- и ресурсосбережение, повышение конкурентоспособности продукции текстильной, обувной промышленности, совершенствование процессов производства и переработки сельскохозяйственной продукции, модернизацию крупнейшего нефтехимического комплекса Республики Беларусь.

В настоящее время в области действует 30 организаций, выполняющих научные исследования и разработки. Среди них 3 учреждения Национальной академии наук Беларуси, республиканское унитарное предприятие «Белорусский проектный институт», 3 конструкторских и проектно-конструкторских бюро, 11 структурных подразделений промышленных организаций, 5 государственных учреждений, обеспечивающих получение высшего образования, и другие. Кроме того, в сфере деятельности «наука и научное обслуживание» зарегистрировано 24 субъекта хозяйствования.

В рамках Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 (далее ГПИР) годы и региональной научно-технической программы «Инновационное развитие Витебской области» в 2010 г. реализовались 28 проектов (далее РНТП).

Региональная научно-техническая программа представляет собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, разработок организационно-экономического

характера и мероприятий, которые направлены на решение наиболее значимых научно-технических, экономических и социальных проблем региона.

Среди наиболее значимых «Создание производства кабельной продукции с изоляцией из сшитого полиэтилена» ООО «ПО «Энергокомплект», «Разработка и производство панельных ЭВМ ПК-21» ОАО «КБ «Дисплей», «Разработка конструкции и освоение производства автомата для установки поверхностно-монтажных радиоэлементов» ОАО «НП ОКБ машиностроения» 4 проекта по производству ветеринарных препаратов, реализовавшихся на ЧПУП «Витебская биофабрика», «Разработка и внедрение технологии пневмодинамического уплотнения коленчатых валов» на ОАО «Витебский мотороремонтный завод», «Разработка и освоение производства автоматизированного многофункционального флуоресцентного анализатора биологических клеток и тканей высокой разрешающей способности» ЧНПУП «Спектраавтомат-комплекс», «Разработка и освоение производства электронной педали газа для использования в автотранспортных средствах» ОАО «Витебский завод электроизмерительных приборов».

В рамках программы РНТП в 2007–2010 годах выполнялось 23 задания, создано 28 объектов инноваций, 15 новых производств на действующих предприятиях, модернизировано одно действующее производство, получено 2 патента на изобретения.

Созданные объекты инноваций (Рисунок 1):

- оборудование для восстановления распылителей топливных систем двигателей: автомат для установки поверхностно-монтажных радиоэлементов АПМ-400; бортовая панель ЭВМ ПК-21; малогабаритный протравливатель семян МПС-8; трубчатая охлаждающая установка с системой мойки трубопроводов;
- технология возделывания однолетних и многолетних агрофитоценозов; технология восстановления распылителей топливных систем двигателей; технология упрочнения галтелей коленчатых валов; технология производства препаратов «Эриметрин», «Вирокан-ДПА», «Ферровитал»; технология производства вакцины инактивированной против лептоспироза свиней; технология получения льнопропиленовой пряжи;
- препарат для лечения эндометритов у коров «Эриметрин»; для лечения и профилактики вирусных болезней плотоядных «Вирокан-ДПА», для лечения и профилактики алиментарной анемии «Ферровитал», минерально-витаминно-белковая добавка «Сапропровит», препарат «Тетрамикроэлемент»; корма (концентраты) для крупного рогатого скота и свиней; вакцина инактивированная против лептоспироза свиней;
- электронная база данных технологических запросов и инновационных предложений; портал программы на 2007-2010 гг.

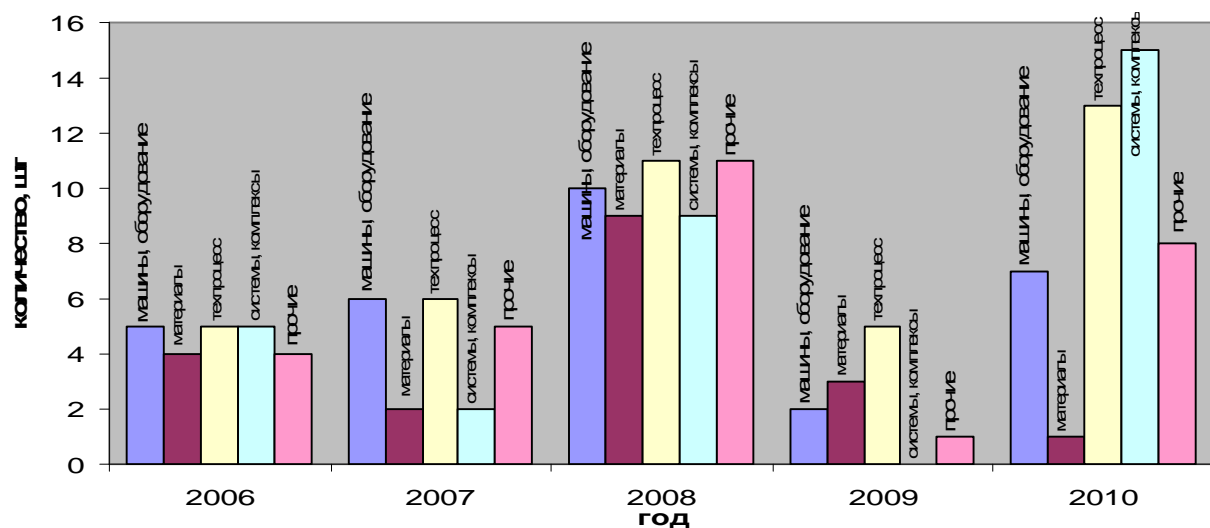


Рисунок 1 – Распределение новых объектов по видам инновации

В результате реализации заданий РНТП объем выпущенной инновационной продукции составил более 17,0 млн. долларов. На 1 миллиард рублей, затраченных бюджетных средств, выпущено более 3 миллиардов инновационной продукции.

Существенно повысился технологический уровень производства. В 2008 г. передовые производственные технологии использованы 160 организациями области. В сравнении с уровнем 2006 г. количество используемых передовых производственных технологий увеличилось на 19,3%. При этом удельный вес технологий, используемых 10 и более лет от начала внедрения, сократился с 50,6% до 40,4%, а удельный вес технологий, используемых менее 5 лет, увеличился с 33,3% до 43%. Доля новой продукции в общем объеме продукции промышленности увеличилась в 2,4 раза – с 7,7% в 2006 г. до 18,8% в 2009 году.

По итогам 1 квартала 2011 года около 30% удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции получен предприятиями СОО «ЛЛК Нафтан» (60,2%), «Витебскагропродукт» (71,7%), СП СООО «Святовит» (30,9%). Удельный вес экспорта высокотехнологичных и наукоемких товаров, работ и услуг, оказанных в 2010 году по предприятиям коммунальной формы собственности составил 6,8% в общем объеме экспорта. Имеющийся в регионе научно-исследовательский потенциал в целом соответствует потребностям социально-экономического комплекса Витебской области и ориентирован на прикладные исследования в сфере производства новых видов строительных материалов, энерго- и ресурсосбережение, снижение импортоспособности производственного сектора, повышение конкурентоспособности продукции текстильной, обувной промышленности, совершенствование процессов производства и переработки сельскохозяйственной продукции, обеспечение экологической безопасности.

Зорина Н.Н.

ПолесГУ,

г. Пинск, Республика Беларусь

nadezhda-zorina@list.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Приоритетным направлением аграрной политики большинства развитых стран является государственная поддержка агропромышленного сектора. В процессе ее осуществления используется много экономических рычагов, действие которых способствует эффективному функционированию агропромышленного комплекса и формированию в сельской местности устойчивой социально-производственной инфраструктуры.

Одним из важнейших инструментов государственного регулирования агропромышленного комплекса является льготное кредитование. Оно охватывает все виды сельскохозяйственной деятельности, стимулируя развитие наиболее перспективных отраслей. В соответствии с потребностями текущей экономической политики государство изменяет условия предоставления льготных кредитов. Их выдача осуществляется с целью создания оптимальных условий деятельности для хозяйств, не располагающих достаточными объемами собственных или заемных средств. Часто льготы предоставляются в рамках целевых программ, отражающих приоритеты государственной политики.

Основной принцип льготного кредитования – частичная компенсация действующей процентной ставки бюджетных средств. В различных странах данный процесс имеет свои особенности. Так, в Австрии размеры льготной ставки кредита и бюджетной компенсации находятся в прямой зависимости от процентной ставки банка. Во Франции первая фиксирована, а размер последней влияет лишь на объем бюджетной компенсации.

В Канаде широкое распространение получили беспроцентные авансовые кредиты для проведения весенних полевых работ (а также осенние, позволяющие фермерам отсрочить сбыт сезонной продукции). В Японии кредитно-финансовое воздействие государства на агропромышленное производство осуществляется путем снижения процентов по кредитам, выдаваемым сельхозпроизводителям для модернизации.

В Дании государство осуществляет кредитование фермеров в очень ограниченных масштабах. В качестве гарантии датский фермер должен предоставить землю и строения. Также ему следует указывать расчетную величину прибыли от использования ссуды. Важными составными частями датской модели финансирования сельхозпроизводства являются ипотечно-кредитные учреждения, предоставляющие финансовые средства под залог земли. В случае невозврата займов данные структуры становятся владельцами фермерских хозяйств. Ипотечно-кредитные учреждения вправе предоставлять кредиты, размер которых не превышает 70% оценочной стоимости недвижимого имущества [1, с. 62].

Сельскохозяйственные предприятия США с помощью кредитов покрывают от 35 до 70% всех совокупных расходов. Доли заимствованных средств для различных категорий затрат существенно различаются. При покупке недвижимости может предоставляться кредит в размере до 70% от суммы сделки. Для машин и оборудования он составляет 40-70%, скота – около 50%, различных оборотных средств – вплоть до 100%. В зависимости от категорий затрат различаются и сроки кредитования.

Кредитование сельского хозяйства в США ведется интенсивно и в крупных объемах. Оно затрагивает и процесс накопления основного капитала, и текущее производство. Наибольший объем выданных агропромышленному комплексу США займов приходится на сберегательные и федеральные земельные банки.

Действуя в соответствии с установленными в 2007 году правовыми нормами, администрация по делам фермеров, созданная при Министерстве сельского хозяйства США, направляет усилия на развитие устой-

чиво функционирующих хозяйствующих субъектов, чему способствует также существующая в стране система налогообложения. Все это способствует развитию в США ориентированного на экспорт производства и проведению политики кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей, направленной на поддержку преимущественно крупных фермерских хозяйств [20, с. 62].

Государственная поддержка агропромышленного комплекса Республики Беларусь является приоритетным направлением аграрной политики. В системе финансирования сельского хозяйства в Беларуси доминирующая роль отводится ОАО «Белагропромбанку», который является агентом Правительства по обслуживанию государственных программ поддержки АПК. Анализируя структуру кредитования предприятий АПК отделением ОАО «Белагропромбанк» по видам финансовой поддержки за 2008-2011 гг. особо следует отметить, что наибольший удельный вес кредитов, выданных предприятиям АПК, приходится на государственные программы, и с каждым годом данный показатель увеличивается в сторону сокращения общего кредитования, так как особенности ведения сельского хозяйства в Республике Беларусь на современном этапе приводят к тому, что кредитование сельскохозяйственных организаций в основной своей массе без прямой поддержки государства невозможно [2, 3].

Таким образом, специфика функционирования АПК в условиях рынка, трудности адаптации сельхозпроизводителей к условиям рынка, а также роль АПК в обеспечении продуктовой, следовательно, экономической безопасности государства определяют необходимость государственного регулирования и поддержки сельскохозяйственного сектора в виде льготного кредитования.

Список цитированных источников:

1. Тоболич, З. Зарубежный опыт кредитования сельского хозяйства // Аграрная экономика, №3 2010. – 2010. – с. 61-63.
2. О государственной поддержке, оказанной юридическим лицам. Сведения за счет средств республиканского бюджета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/rmenu/execution/gospodderjka/>. – Дата доступа: 04.04.2012.
3. Механизм господдержки АПК в Беларуси будет усовершенствован [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/. – Дата доступа: 02.04.2012.

Иванова Ю.В., старший преподаватель
УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»,
г. Минск, Республика Беларусь
e-mail teobaldo1@rambler.ru

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ БЕЛАРУСИ

В целях формирования благоприятного инвестиционного климата и активизации процесса привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику РБ Постановлением Совета Министров РБ, Национального банка РБ от 18 января 2012 г. № 51/2 утверждена стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций в РБ на период до 2015 года.

Незадействованным механизмом привлечения инвестиций, в том числе и прямых иностранных, является государственно-частное партнерство (ГЧП). 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 [2].

Анализ зарубежной практики государственно-частного партнерства показал, что в различных странах применяются разнообразные институциональные формы партнерских отношений государства и частного сектора [1]:

1. Контракт как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. Наиболее распространенными в практике ГЧП считаются контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи. В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю в доходе, прибыли или собираемых платежах. Как правило, контракты с государственным или коммунальным органом – весьма привлекательный бизнес для частного предпринимателя, поскольку помимо престижа гарантируют ему устойчивый рынок и доход, а также возможные льготы и преференции.

2. Аренда в ее традиционной форме (договор аренды) и в форме лизинга. Особенность арендных отношений между властными структурами и частным бизнесом заключается в том, что на определенных договором условиях происходит передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. Традиционные договоры аренды предполагают возвратность предмета арендных отношений, причем правомочие по распоряжению имуществом сохраняется за собственником и не передается частному партнеру.

3. Концессия (концессионное соглашение) – специфическая форма отношений между государством и частным партнером, получающая все большее распространение. Ее особенность состоит в том, что государство (муниципальное образование) в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими правомочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении. Право же собственности на выработанную по концессии продукцию передается концессионеру.

4. Совместные предприятия – распространенная форма партнерства государства и частного бизнеса. В зависимости от структуры и характера совместного капитала они могут быть либо акционерными обществами, либо совместными предприятиями с долевым участием сторон. Существенная особенность совместных предприятий любого типа – постоянное участие государства в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. Самостоятельность частного партнера в принятии решений здесь более ограничена, чем, например, в концессиях.

Сотрудничество государственного и частного секторов при реализации проектов ГЧП может осуществляться на основе различных механизмов. В мировой практике наиболее распространенными являются: BOT (Build, Operate, Transfer – строительство – эксплуатация/управление – передача); BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача); обратный BOOT; BTO (Build, Transfer, Operate – строительство – передача – эксплуатация/управление); BOO (Build, Own, Operate – строительство – владение – эксплуатация/управление); BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer – строительство – эксплуатация/управление – обслуживание – передача); DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer – проектирование – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача) [3].

Предполагается, что сферами применения государственно-частного партнерства в Республике Беларусь станут транспорт и транспортная инфраструктура, система коммунального хозяйства, энергоснабжение, объекты здравоохранения, образования, культуры и социального обслуживания, туризма, рекреации и спорта, месторождения полезных ископаемых и другое. Государственно-частное партнерство может реализовываться в таких формах, как реконструкция – эксплуатация – передача, строительство – владение – управление, проектирование – строительство – владение – управление – передача, концессия и иных.

Список цитированных источников

1. Дерябина, М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Экономический портал [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>. – Дата доступа: 27.02.12.
2. Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций в РБ на период до 2015 года / Сайт Совета Министров РБ. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file56dfecd71d0dd538.PDF>. – Дата доступа: 14.04.2012.
3. Яшева, Г.А. Теоретико-методологические основы и механизмы государственно-частного партнерства в инновационном развитии экономики Беларуси // Белорусский экономический журнал. – 2011. – № 3 (56). – с.4-19.

Dr. Maria Johann
Wyższa Szkoła Menedżerska

THE ADOPTION OF INNOVATIONS IN SERVICE ORGANIZATIONS

Services dominate today's world economy as a result of the considerable growth of the service sector over the last decades. The countries' economies depend nowadays on service industry, which contributes to a large extent to the national wealth and has become an important source of employment. In the European Union, United States, and other developed countries service sector contributed to more than 70 percent of their GDPs. The same figures are recorded for employment in service sector¹. Moreover, employment is predicted to continue shrinking in

¹World Economic Outlook Database, International Monetary Fund, 2011, *The World Factbook*, Central Intelligence Agency, www.cia.gov. Data for 2010.

manufacturing and agriculture while new jobs are expected to be created in many service industries. Growing number of services has intensified competition among companies, which have to employ new strategies and tactics to respond to customers' changing needs and expectations. The service organizations need to develop new market offerings and introduce innovations in order to maintain their position in the market and stay ahead of the competitors.

Key Drivers of Service Innovations

A service organization's competitive position depends on its ability to adjust market offering to changing customers' needs and creating a service which meets these needs better than competitors. However, there are also other factors that should be considered to ensure that a service company remains competitive. Marketers can find many opportunities by identifying trends in the macroenvironment. Many service developments are stimulated by the new technology, which can even lead to a product breakthrough. Changing regulations, especially with regard to the protection of natural environment, can influence company's strategy. Thus, the development of new services might require considering the social responsibility perspective. The nature of services and their characteristics cannot be overlooked when analyzing possible drivers for innovations. The challenge related to perishability can cause the development of new services related to using the spare capacity. Moreover, many service companies experience fluctuations in demand, so it is necessary to introduce seasonal patterns aimed at attracting different target audiences. Changing fashions can also affect service industries, so meeting customers' needs might require adaptation of personnel skills and equipment. Additionally, service organizations should constantly watch over their competitors' activities and introduce innovations following other firm's new service developments².

New Service Developments

The success of a service company highly depends of its ability to introduce new market offerings. New service developments are essential for company's competitiveness and are considered an important strategic option for growth. Service organizations need to use a systematic approach when developing new products. New service development process involves several steps. First, it is necessary to make strategic decisions on possible course of action in order to move the firm forward. Then, new ideas are generated through research, new technologies, service personnel, suppliers, and customers. Proposed ideas need to be screened with regard to effectiveness, cost and potential and detailed business analysis should be conducted. Next step involves formation of a cross-functional team to ensure that employees from all departments work together. A blueprint with the detailed description of all activities visible and invisible to customers and linkages between them should be developed. During the implementation of new service developments new staff need to be hired and trained. It is also necessary to stimulate the customer/personnel interface and test a new development in a local area before launching it into the market. Finally, the new service can be rolled out to the public³.

New service developments are crucial for developing and maintaining market position, therefore service companies put much effort in improving existing services and introducing technological innovations. New services launched into the market can vary and may be anything from a minor adaptation to an existing service such as offering coffee at a hairdressing salon to a major development which might be revolutionary like air travels offered to customers for the first time. Many new developments require service process redesign, which can improve service quality and productivity at the same time, like eliminating non value-adding steps, introducing self-service, delivering direct service, offering bundling services, and redesigning the physical aspects of a service process⁴. New service developments can be classified into seven main categories, including: major service innovations, major process innovations, product-line extensions, process-line extensions, supplementary service innovations, service improvements and style changes⁵.

Creating Environment for Innovation

Service companies need to have a systematic approach to monitoring the marketplace, planning and implementing new services. Additionally, it is important to create an environment that encourages creativity and idea generation coming from different sources, such as staff, customers, suppliers, and others. The organizational activities which are aimed at stimulating innovativeness include involving employees in the decision making process, empowering them and encouraging to make their own contributions to service improvements. Additionally,

²K.D. Hoffman, J.E.G. Bateson, E.H. Wood, A.J. Kenyon, *Services Marketing. Concepts, Strategies & Cases*, South-Western Cengage Learning, 2006, pp. 148-151.

³I. Alam, C. Perry, *A Customer-Oriented New Service Development Process*, *Journal of Service Marketing*, 16(6), 2002, pp. 515-534.

⁴L.L. Berry, S.K. Lampo, *Teaching an Old Service New Tricks: the Promise of Service Redesign*, *Journal of Service Research*, 2 no 3, 2000, pp. 265-275.

⁵Ch. Lovelock, J. Wirtz, *Services Marketing. People, Technology, Strategy*, Prentice Hall, 7thedn., 2011, pp. 100-101.

in service companies, first-line staff play usually a crucial role in satisfying customers' needs, so adopting empowerment approach based on the involvement model brings much better results than the production-line approach⁶. Building and maintaining relationships with customers is another important aspect of creating pro-innovative climate. Customers who are encouraged to play an active role in the service process and come up with the service improvements ideas might be also more satisfied with the services they receive. Involving customers in the new service development process can bring remarkable results⁷. Similarly, developing good relationships with suppliers and involving them in the service development process might be beneficial to both sides. Through cooperation in strategic alliances with partners who may be competitors service companies can develop innovative projects and introduce new market offerings. Information coming from other sources as well as environmental trends should also be considered if they are relevant to the development of company's innovativeness.

Summary

Service organizations need to develop new market offerings in order to succeed and remain competitive. The identification of drivers of innovation is essential for developing new service concepts. Marketers need to scan their environment, competitors' activity, changes in technology and regulations, as well as customers' needs and preferences and the nature of provided services. New service development process requires systematic and detailed approach and involvement of service staff and customers. Additionally, it is important to create an environment that stimulates creativity and innovativeness. Employees should be empowered to make contributions to service improvements, relationships with customers and suppliers should be developed, so that they can come up with service improvements ideas. Through cooperation in strategic alliances service companies can also develop innovative projects and introduce new market offerings.

Кисель И.А., ассистент

УО «Полесский государственный университет»,

г. Пинск, Республика Беларусь

I_Kononchuk@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Система управления налогами на каждом предприятии подчиняется одновременному решению двух основных задач: во-первых, полного и своевременного перечисления налоговых платежей в государственный бюджет в соответствии с требованиями Налогового кодекса; во-вторых, максимальной оптимизации налоговых отношений с государством в целях увеличения чистой прибыли, остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов после уплаты налогов. Особое место в налоговом менеджменте на предприятиях занимают вопросы целесообразности использования налоговых льгот, предоставляемых законодательством.

Налоговое законодательство Республики Беларусь предусматривает для предприятий при соблюдении определенных критериев по численности работающих, по размеру получаемого дохода применение особых режимов налогообложения, которые помогают снизить размеры налоговых обязательств, тем самым увеличив прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия.

Определенный перечень налоговых льгот касается деятельности плательщика на определенной территории или размещения на ней своих активов. Речь идет о правах местных органов власти и управления устанавливать, уменьшать или увеличивать ставки налоговых платежей, вводить или не вводить те или иные местные налоги и сборы и определять условия их взимания (ставки, налоговые льготы и т.д.) на территории соответствующих районов и городов. Решая вопрос о размещении своих основных средств, со стоимости которых исчисляется налог на недвижимость, следует учитывать, что местные советы депутатов вправе уменьшать или увеличивать ставки этого налога посредством повышающих или понижающих коэффициентов к общеустановленным ставкам.

Кроме этого, в определенных Налоговым кодексом Республики Беларусь населенных пунктах действуют более низкие налоговые ставки при применении упрощенной системы налогообложения.

Законодательством предусмотрено предоставление различных налоговых льгот резидентам СЭЗ Республики Беларусь, Парка высоких технологий, а также резидентам специального туристско-рекреационного

⁶D.E. Bowen, E.E. Lawler III, *Facing the Customer: Empowerment or Production Line?*, Center for Effective Organizations, CEO Publication, G 91-5 (190), 1991.

⁷I. Alam, C. Perry, *A Customer-Oriented New Service Development Process*, Journal of Service Marketing, 16(6), 2002, pp. 515-534.

парка «Августовский канал». Так, прибыль резидентов СЭЗ, полученная от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, освобождается от обложения налогом на прибыль в течение пяти лет с даты объявления ими прибыли, а в последующие налоговые периоды данные плательщики уплачивают налог на прибыль по ставке, уменьшенной на 50 процентов от ставки, установленной законодательством.

Кроме этого, существует ряд других льгот. Например, освобождается от обложения налогом на прибыль организаций от изготовления протезно-ортопедических изделий, полученная от производства продуктов детского питания, полученная от реализации товаров (работ, услуг) на объектах придорожного сервиса (в течение пяти лет с даты ввода в эксплуатацию таких объектов).

Применение налоговых льгот в большинстве случаев приводит к снижению сумм налоговых обязательств и, следовательно, к увеличению чистой прибыли.

Однако особенность расчета НДС в условиях зачетного метода его расчета вызывает необходимость оценки целесообразности применения налоговых льгот по данному налогу. По существу этот налог должен носить нейтральный характер для плательщика, не влияя на его финансовый результат деятельности. Однако действующая система льгот не подтверждает этого принципа. Речь идет о ситуации полного освобождения плательщика налога от уплаты НДС.

Финансовые последствия указанной льготы мы проиллюстрировали на примере сопоставления показателей деятельности двух субъектов хозяйствования:

- субъект хозяйствования, освобожденный от уплаты НДС;
- субъект хозяйствования, уплачивающий НДС по минимальной ставке 10% (Таблица 1).

Таблица 1 – Чистая прибыль предприятия в различных условиях обложения НДС, ден.ед.

Показатели	Применение освобождения от обложения НДС оборотов	Применение ставки НДС 10%
1. Выручки от реализации продукции	1000	1000
2. НДС по реализации (стр.1*10/100)	-	100
3. Затраты на производство без учета НДС	372	372
4. Покупная стоимость товаров без НДС	110	110
5. НДС, относимый на затраты	11	-
6. НДС, относимый на налоговые вычеты	-	11
7. Прибыль к налогообложению (стр.1-стр.3-стр.4-стр. 5)	507	518
8. Налог на прибыль (стр.7*18%)	91	93
9. Чистая прибыль (стр.7-стр.8)	416	425
10. Итого налогов к уплате без учета условно-постоянных налогов (стр.2-стр.6+стр.8)	91	182
11. Налоговая нагрузка без учета условно-постоянных налогов (стр.10/(стр.1+стр.2), %)	9,1	16,5

Расчеты, представленные в таблице 1, позволяют сделать вывод о том, что предприятия, применяющие льготы по освобождению от уплаты НДС, в отличие от организаций, не применяющих данное освобождение, получают значительно меньшую чистую прибыль.

Рассмотренная ситуация касается оборотов по реализации услуг по перевозке пассажиров транспортом общего пользования по городским и пригородным маршрутам, оборотов по реализации товаров, произведенных плательщиками, у которых численность инвалидов составляет более 50% от списочной численности промышленно-производственного персонала; оборотов по оказанию населению бытовых услуг и других.

Освобождение предприятий от НДС сдерживает инвестиции в данную сферу деятельности, так как НДС, уплаченный при приобретении оборудования, относится на увеличение стоимости данного оборудования, а не на налоговые вычеты. Это увеличивает срок возврата вложенных инвестором денежных средств.

С 01.01.2012 года Налоговым кодексом РФ предоставлено плательщикам право при приобретении основных средств списывать на затраты, учитываемые при налогообложении, часть стоимости приобретенных объектов, именуемой в мировой практике «амортизационной премией», в следующих размерах:

- по зданиям, сооружениям – не более 10% первоначальной стоимости;
- по машинам и оборудованию, транспортным средствам (за исключением легковых автомобилей, кроме эксплуатируемых в качестве служебных, относимых к специальным, а также используемых для услуг такси), нематериальным активам (за исключением средств индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг) – не более 20% первоначальной стоимости.

Экономический эффект от использования данного механизма продемонстрируем на условном примере (Таблица 2).

Приведенные в таблице 2 расчеты показали, что плательщик, который воспользовался правом списания на затраты части первоначальной стоимости приобретенного основного средства, в первый год упла-

чивает налог на прибыль в сумме, меньшей, чем плательщик, не применяющий возможности механизма «амортизационной премии». Однако в последующие годы с учетом особенностей начисления амортизационных отчислений затраты, учитываемые при налогообложении прибыли, будут большими, и следовательно, сумма налога на прибыль будет меньше у плательщика, который не воспользовался данным правом.

Таблица 2 – Расчет налога на прибыль в различных условиях налогообложения прибыли, ден.ед.

Показатели	С использованием «амортизационной премии»		Без использования «амортизационной премии»
	Период, за который рассчитывается налог на прибыль		
	первый год приобретения основного средства	последующие годы	в течение всего срока использования основного средства
1. Выручка от реализации без НДС	1000	1000	1000
2. Затраты, учитываемые при налогообложении, без амортизационных отчислений	700	700	700
3. Амортизационные отчисления ¹	8 $((100-20)*10\%)$	8	10 $(100*10\%)$
4. Стоимость приобретенного основного средства без НДС	100	-	100
5. Амортизационная премия	20 $(100*20\%)$	-	-
6. Налогооблагаемая прибыль	272 $(1000-700-8-20)$	292 $(1000-700-8)$	290 $(1000-700-10)$
7. Налог на прибыль	48,96 $(272*18\%)$	52,56 $(292*18\%)$	52,2 $(190*18\%)$

¹ - срок службы приобретенного оборудования составляет 10 лет

Таким образом, применение налоговых льгот в системе налогового менеджмента на предприятии с целью оптимизации налоговых платежей не является однозначным. Это требует со стороны налоговых менеджеров постоянного расчета выгод и преимуществ от их использования.

Список цитированных источников

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): Кодекс Респ. Беларусь, 29 дек. 2009 г., № 71-3: в ред. Закона Респ. Беларусь от 30.12.2011 г., № 330-3// Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002. – Дата доступа: 18.03.2012.

Ковальская К.В., к.э.н., доцент, kovakristina@yandex.ru

Варава Ю.Г., аспирант, yuliya_varava@ukr.net

кафедра менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко
г. Киев, Украина

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ ТОВАРОВ

В современных рыночных условиях все более заметной становится тенденция к кризису многих предприятий. Процессы глобализации и интенсификация конкуренции обуславливают необходимость усовершенствования качеств маркетинговых руководителей и использование новых подходов к ведению бизнеса. Существующие товары попросту не справляются с запросами покупателей. Рынок требует новинок.

Работы многих ученых посвящены технической стороне маркетинговых и социально-экономических аспектов инновационной деятельности. Это работы Е. Баркана, Н. Гончаровой, П. Перервы, В. Кардаша, Ф. Котлера, П. Друкера, Ж.-Ж. Ламбена, Р. Уотермана и др. В их трудах большое внимание уделяется изучению существующих и перспективных рыночных потребностей за счет разработки новых товаров. В то же время, несмотря на то, что разработка нового товара является самым важным направлением маркетинговой деятельности, опубликованные в литературе схемы не дают полного маркетингового инструментария. Это, в свою очередь, достаточно сильно снижает их практическую ценность. Соответственно, актуальность темы исследования не вызывает сомнений.

Разработка нового товара является одним из самых важных направлений маркетинговой деятельности. Как правило, опубликованные на данное время схемы разработки новых товаров включают следующие этапы [6, с. 290]:

- генерация идей;
- отбор идей;
- разработка концепции товара;
- разработка стратегии маркетинга;

- анализ возможностей производства;
- разработка продукта;
- тестирование в рыночных условиях;
- коммерческая реализация.

При этом данная схема носит общий интегрированный характер и совсем не отображает целый ряд значимых блоков маркетинговой деятельности предприятия. Ф. Котлер также выделяет еще один этап, который следует до этапа генерации идей: определение направления разработки [2, с. 292]. Важным этапом также является экономический анализ, который должен проходить еще до разработки нового продукта.

Определение направления разработки нового продукта – один из самых важных этапов. Он служит следующим основным целям: определяет общее русло, в котором нужно вести разработку; помогает направить в это русло поисковые усилия всех структур компании; концентрирует внимание разработчиков на поставленных задачах; разрабатывает те направления деятельности, которым должны следовать все члены руководства компании-новатора.

Генерация идей – именно на этом этапе начинается инновационный процесс и разработка новых товаров. Основными источниками идей является рынок (причем, импульсы могут выходить как от потребителей, так и от конкурентов); непосредственно предприятие; независимые фирмы, которые могут быть привлечены для поиска идей новых товаров. Для генерации идей используют следующие методы [6, с. 97]:

- методы индивидуальной работы (метод аналогии, инверсии, идеализации);
- методы групповой работы (метод мозговой атаки, конференции идей, коллективного блокнота, номинальной групповой техники, Дельфи);
- методы активизации творческого поиска (метод контрольных вопросов, фокальных объектов, морфологического анализа, синектики).

Фильтрация идей – этап, на котором как можно раньше определяются те предложения, которые будут наиболее полезными и реальными для внедрения [9, с. 36].

Разработка и проверка концепции товара – этап, на котором изучается реакция потребителей на предполагаемый товар. При этом товар может иметь либо словесную форму, либо форму исследовательского образца.

Разработка стратегии маркетинга используется на основе результатов маркетинговых исследований. Они проводятся по многим направлениям: изучение потребителей, исследование мотивов их поведения на рынке, анализ рынка предприятия, исследование продукта, изучение конкурентов, анализ форм и методов реализации продукта, анализ динамики цен и т.д.

На этапе экономического анализа оценивают вероятность того, что реальные объемы продаж, доли рынка и нормы прибыли от реализации нового товара будут соответствовать тому уровню, который ожидается [9, с. 36]. В современных условиях, когда средства на исправление ошибок просто отсутствуют, этот этап становится одним из самых важных для предприятия. На этом этапе берут во внимание прогнозы спроса, издержек, конкуренцию, необходимость инвестиций, прибыльность. На этапе разработки нового товара выясняют вопросы относительно реального осуществления идей на практике.

Пробный маркетинг – это этап процесса разработки нового товара, на котором товар и маркетинговая программа проходят проверку в условиях, близких к рыночным. Существуют следующие методы пробного маркетинга [3, с. 171-173]:

- стандартный пробный маркетинг – маркетинговая кампания проводится в полном объеме в специально обозначенных и выбранных местах;
- контролируемый пробный маркетинг – компания определяет необходимое количество магазинов для тестирования;
- моделируемый пробный маркетинг предполагает тестирование новых товаров в моделируемой среде покупателей.

Коммерческая реализация – этап, на котором происходит освоение серийного производства и выведение новинки на рынок. Это один из самых затратных и рискованных этапов.

Основными условиями коммерческого успеха новых товаров можно считать [1, с. 131-132]: ориентацию на потребности рынка, наличие достаточной информации о тенденциях рыночного спроса; тесное взаимодействие подразделений научно-исследовательских и конструкторских работ со службой маркетинга; наличие долгосрочных планов у предприятия, четко обозначенных целей; возможность предвидеть ситуацию в долгосрочной перспективе; рациональную организационную структуру, мощный исследовательский и сбытовой потенциал, достаточное финансирование проектных работ; эффективную координацию взаимо-

действия работников, которые берут участие в разработке новых товаров, наличие лидера, стимулирование творческой активности.

Последним этапом в разработке нового товара является процесс восприятия товара потребителями (ознакомление, интерес, оценка, апробация, восприятие) [4, с. 108].

Весь процесс разработки новых товаров – это чрезвычайно сложный комплекс различных видов деятельности, одно из самых важных направлений маркетинговой деятельности. Эксперты считают, что 32% коммерческих неудач новинок – это следствие ошибочной оценки требований рынка, 13% – неправильной политики сбыта, 14% – чрезвычайно высоких цен, 10% – несвоевременного начала политики продаж, 8% – действий конкурентов и только 23% новинок оказываются неудачными по техническим причинам [1, с. 133]. Т.о., мы видим, насколько рискованным является характер инновационной деятельности, что обуславливает необходимость усовершенствования системы управления этим процессом, разработку новых методик анализа эффективности инновационных проектов, разработку методического и информационного обеспечения процесса принятия решений относительно новых товаров на основе концепции маркетинга.

Также очень важной задачей в области разработки новой продукции является исследование жизненных циклов инновационных товаров. Цикл состоит из разработки, апробации, выхода на рынок, увеличения, насыщения и спада творческих идей [8, с. 30].

Функция инновационного маркетинга начинается уже на этапе поиска новых идей относительно товаров, услуг и технологий, которые наилучшим образом могут удовлетворить существующий и потенциальный спрос с их последующей коммерциализацией и материализацией, а заканчивается до этапа насыщения жизненного цикла товара.

В системе инновационной деятельности предприятия ведущую роль играет служба маркетинга. Именно от ее работы зависит коммерческий успех нового товара. Деятельность службы маркетинга в инновационном процессе условно разделяют на два направления [5, с. 125]: обеспечение и реализация.

Обеспечение осуществляется с помощью формирования и развития постоянной инновационной ориентации работников предприятий, рыночных исследований конкурирующих товаров и отраслевых тенденций их развития, консультирование руководства фирм относительно коммерческих перспектив нового товара.

На сегодняшний день действующие службы маркетинга существуют только на крупных предприятиях. Компании, которые не могут себе позволить содержать такую службу, либо вообще не занимаются инновациями (а если занимаются, то часто терпят финансовые потери от неправильно вложенных средств), либо обращаются во внешние источники за помощью. Перспективным направлением деятельности становятся консалтинговые услуги. Их плюсом можно считать независимые взгляды и точность исследований.

Таким образом, в сегодняшних условиях рыночной экономики инновационная политика предприятия является ключевым направлением его деятельности. При этом инновационная деятельность непосредственно связана с маркетингом. Это определяется тем, что большая степень неопределенности и риска, которые связаны с разработкой и выводением новой продукции на рынок, обуславливает необходимость активного участия маркетинга на всех стадиях инновационного процесса.

Список цитированных источников

1. Кардаш, В.Я. Маркетингова товарна політика: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 124 с.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сандерс, В. Вонг.; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М: СПб, К: ИД "Вильямс", 2001. – 944 с.
3. Крикавський, Є.В. Маркетингові дослідження: навчальний посібник / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, О.Б. Мних, О.А. Сорока – Львів: Національний університет "Львівська політехніка", "Інтелект-Захід", 2004. – 288 с.
4. Примак, Т.О. Маркетинг: навч. посібник. –К.: МАУП, 2004. – 228 с.
5. Современный маркетинг / Под ред. В.Е. Хруцкого. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 256 с.
6. Стадник, В.В. Інноваційний менеджмент. – Київ: Академвидав, 2006. – 464 с.
7. Управління інноваціями в сучасній організації / Під ред. В.А. Євтушевського. – К.: Нічлава, 2006. – 359 с.
8. Чухрай, Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві: Підручник / Н. Чухрай, Р. Патора. – К.: КОНДОР, 2006. – 398 с.
9. Щербань, В.М. Товарна інноваційна політика: навчальний посібник / В.М. Щербань, Л.Д. Козубенко. – К.: Кондор, 2006. – 400 с.

Козинец М.Т., к.э.н., доцент, **Власюк Ю.А.**, к.э.н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
komax@bstu.by, docentwlasjuk@yandex.ru

ОЦЕНКА РИСКОВ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Народное хозяйство Республики Беларусь находится на сложном пути трансформации системы экономических отношений. Данный процесс характеризуется следующими особенностями:

- осуществляется переход от административно-командной системы к системе управления с социальными и рыночно ориентированными элементами;
- сложившиеся ранее хозяйственные связи были существенно модифицированы либо разорваны вследствие распада единого экономического пространства и вовлечения страны в мировую хозяйственную систему.

В последнее время на государственном уровне предпринят ряд действий, направленных на создание не формального, а реального единого экономического пространства. В условиях планируемого вступления крупнейшего его элемента – Российской Федерации во Всемирную Торговую Организацию предполагается уменьшение действенности тарифных методов регулирования национальной экономики. Следствием этого, даже в случае асинхронного принятия Республикой Беларусь принципов ее регулирования, присутствие продукции иностранных производителей на национальном рынке существенно увеличится.

С одной стороны, это можно рассматривать как благо для потребителей, которые получают возможность более широко реализовать свое право выбора и оптимизировать свои расходы. Однако за этим кроется серьезная опасность. С учетом того, что экономика страны еще не нашла своего должного места в рамках международного разделения труда, импорт продукции зарубежного производства приведет к снижению привлекательности результатов труда отечественных коммерческих организаций.

В этих условиях еще большую актуальность получит реализация отечественными субъектами хозяйствования инновационных проектов, направленных на повышение конкурентоспособности продукции (и, в конечном счете, собственной конкурентоспособности как субъекта экономических отношений).

Мировой финансово-экономический кризис, существенные изменения принципов взаимной торговли в отдельных сегментах рынка с основным торговым партнером Республики Беларусь привели к некоторым экономическим затруднениям как на микро-, так и на макроуровне. Следствием этого является определенное сокращение финансирования реализации инвестиционных проектов за счет централизованных источников. Одновременно в ситуации нестабильности на финансовом рынке стоит ожидать осложнений в доступе к банковскому кредитованию.

В этих условиях видится целесообразным реализация инновационных проектов, характеризующихся высокой эффективностью при минимальном риске. Оценка инноваций по данным параметрам должна производиться одновременно и, как правило, на основании разработанной финансово-экономической документации. Основой последней служит бизнес-план.

В Республике Беларусь на текущий момент отсутствуют особые требования по разработке бизнес-планов инновационных проектов. В качестве таковых служат универсальные правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов [1]. Они предусматривают следующий механизм оценки рисков:

- качественный анализ рисков;
- количественный анализ рисков.

Следует отметить, что обозначенный нормативно-правовой акт не предусматривает анализ непосредственно инновационных рисков (имеется в виду именно рисков, относящихся к инновационным). Согласно его нормам, подлежат выделению организационные, производственные, технологические, финансовые, экономические, экологические и иные риски. Однако данное обстоятельство не является преградой для оценки инвестиционного проекта как инновационного с позиций риска его реализации. Под инновационным риском можно понимать вероятность потерь, возникающих при вложении субъектом предпринимательской деятельности средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке [2]. В силу того, что на настоящий момент времени не сформировалась единая теория хозяйственных (предпринимательских) рисков, вышеприведенная трактовка не является единственной и неоспоримой, однако в отечественных и российских исследованиях наиболее употребима.

Проводя анализ при условии адекватного (не формального) отношения к данному процессу, инновационный риск может анализироваться, прежде всего, в разрезе следующих видов рисков:

1. технологических и производственных – на предмет возможности отклонения от прогнозируемых показателей, ввиду проблем в области освоения технологии, возможности и целесообразности использования средств труда как существующих, так и оснащаемых в рамках проекта;

2. экономических – на предмет достоверности оценки спроса на реализуемую в рамках инновационного проекта продукцию, устойчивости микро- и макросреды, а также неправильной оценки величины капитальных и текущих затрат;

3. организационных – на предмет реалистичности оценки кадрового потенциала инициатора проекта, а также возможности его реализации в планируемых календарных параметрах;

4. финансовых – на предмет влияния текущего финансового положения организации инициатора инновационного проекта, а также неисполнения или ненадлежащего исполнения его участниками своих финансовых обязательств;

5. экологических – на предмет возможности нанесения вреда окружающей среде.

Как показывает практика, разработчики бизнес-планов, а также экспертирующие его лица, как правило, уделяют особое внимание при анализе документа прежде всего верности и согласованности финансово-экономической части. Поскольку анализ рисков согласно правилам по разработке бизнес-планов рекомендуется относить к предпоследнему основному разделу документа и размещать после приведения основных показателей, характеризующих финансово-экономическую эффективность проекта, концентрация внимания на положениях анализа рисков существенно снижается. В итоге последний носит, как правило, формальный характер и не учитывает реальные особенности реализуемого инновационного проекта.

Количественный анализ риска, согласно действующим рекомендациям, основывается на методе изучения изменений критических соотношений – анализе чувствительности проекта. В действующих рекомендациях Министерства экономики [1] указывается, что риск измеряется как степень чувствительности к 4-м параметрам:

- изменению ставки дисконтирования;
- изменению величины капитальных затрат;
- изменению объемов реализации продукции;
- изменению себестоимости.

При помощи приводимой методики анализа чувствительности можно производить и количественную оценку рисков инновационных проектов. Однако это возможно лишь при условии того, что изменения контролируемых параметров будут происходить исключительно в рамках исследования поведения на рынке новых товаров и услуг, а также сопряженных с их производством факторов.

Как показывает опыт, в финансирующих структурах не уделяется должного внимания результатам количественного анализа риска и проверке их достоверности. В частности, в одном из крупнейших кредиторов экономики страны – ОАО «Белагропромбанк» – имеется компьютеризированный алгоритм оценки правильности составления финансово-экономической части бизнес-планов. Однако он ограничивается проверкой достоверности оценки таких важнейших показателей проекта, как сроки окупаемости, чистый дисконтированный доход и внутренняя норма доходности.

Авторы данной работы не осведомлены также о наличии в каких-либо финансирующих структурах нормативов отнесения результатов анализа чувствительности к категории рисковых или нерисковых, а в самих правилах Министерства экономики такие разъяснения также отсутствуют.

В отдельных нормативно-правовых актах (в частности – в критериях оценки инвестиционных проектов на предмет определения целесообразности оказания государственной поддержки в виде возмещения процентов за пользование банковскими кредитами [3]) имеются показатели, прямо или косвенно позволяющие дать определенное представление о степени инновационности рассматриваемых инвестиционных проектов. Однако связанные с этим специфические риски также остаются вне поля внимания.

Таким образом, отсутствие реального контроля достоверности качественной и количественной оценки уровня рисков при анализе бизнес-планов инвестиционных проектов, характеризующихся определенной инновационностью, может привести к нерациональному расходованию средств финансирующих сторон. Следствием этого могут стать определенные диспропорции в национальной экономике, а также недостижение целей программы социально-экономического развития страны. В частности не будут в полной мере достигнуты цели по росту конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей по отношению к зарубежным субъектам хозяйствования в условиях открытости рынка при переходе главного торгового партнера РБ – Российской Федерации на принципы работы Всемирной Торговой Организации.

Одним из основных условий обеспечения финансирования инновационных проектов на текущий момент времени является безусловное соблюдение уже разработанных нормативных документов в области бизнес-планирования и оценки проектных рисков.

Для недопущения вышеописанных явлений и решения поставленных проблем видится целесообразным предпринять ряд действий:

- при реализации проектов, относящихся к категории «инновационных», осуществлять качественный анализ рисков по специализированному алгоритму;
- при осуществлении количественного анализа риска рекомендуется проводить анализ изменения

критических соотношений применительно непосредственно к факторам инновационного риска (риск невостребованности новой продукции, риск роста издержек ввиду несоответствия уровня используемой материально-технической базы заданным технико-технологическим параметрам и др.), а количество контролируемых параметров следует разумно увеличить;

– следует определить нормативные (допустимые) значения изменения контролируемых критических параметров.

Таким образом, сочетание адекватного применения имеющихся на настоящий момент принципов определения рискованности инновационных проектов и их определенная модернизация позволят оптимизировать финансирование инноваций и повысить конкурентоспособность субъектов предпринимательской деятельности в условиях грядущего снятия тарифных барьеров во внешней торговле.

Список цитированных источников

1. Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: Постанов. Мин. экономики Респ. Беларусь от 31 августа 2005 г. N 158 (в ред. пост. Мин. экономики Респ. Беларусь от 07.12.2007 N 214).
2. Николюкин, С.В. Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте. – М.: Юстицинформ, 2010.
3. Об утверждении критериев оценки инвестиционных проектов для включения в проект перечня важнейших инвестиционных проектов и критериев отбора инвестиционных проектов, подлежащих государственной поддержке из средств республиканского бюджета в виде возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами: Постанов. Мин. экономики Респ. Беларусь от 19.11.2007 N 200.

Куган С.Ф., магистр эконом. наук
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь,
sfkugan@mdil.ru

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, ПРОИЗВОДЯЩИХ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ИЗДЕЛИЯ И КОНСТРУКЦИИ

Проводимая в настоящее время активная инвестиционная деятельность в сфере строительства жилья является индикатором уровня экономического и социального развития области и регионов. Созданы необходимые правовые и организационные основы реализации жилищной политики, определены ее приоритетные направления и разработаны механизмы ее реализации. За последние годы доля инвестиций в жилищное строительство в общем объеме инвестиций в Брестской области составляет около 20%, при этом инвестиции в строительство жилья имеют опережающую динамику. В то же время проведенный анализ свидетельствует, что, несмотря на ежегодный рост объемов жилищного строительства в Брестской области, спрос на жилье остается в значительной степени неудовлетворенным.

Сложившийся в последние годы рынок жилья в Брестской области свидетельствует о присутствии на нем различных конструктивно-технологических систем жилых зданий, что позволяет наиболее эффективно использовать имеющуюся производственную базу. Однако существующие производственные мощности строительного комплекса характеризуются высоким уровнем физического износа, что затрудняет реализацию поставленных задач. Поэтому в целях повышения потребительских качеств жилья и снижения его стоимости, обеспечения современных объемно-планировочных решений квартир, улучшения экономических характеристик, использования новых энерго- и ресурсосберегающих технологий при производстве изделий и расширения их ассортимента необходимо провести модернизацию и реконструкцию многих строительных предприятий.

Предприятия по производству строительных конструкций имеют достаточно продолжительные производственные циклы, а само производство достаточно материало- и энергоемко. Наиболее значительную часть составляют затраты на материалы и энергоресурсы. На их долю приходится свыше 60% всех затрат [1]. Высокий удельный вес материальных затрат при производстве строительных конструкций является следствием использования старых технологий и медленного внедрения инновационных разработок. Определенную негативную роль в этом играет затратный экономический механизм, при котором невыгодно использовать научно-технические достижения. Именно по этой же причине многие научные и проектно-конструкторские разработки не были востребованы. В результате качество и потребительские свойства выпускаемых строительных конструкций оказываются крайне низкими. Вся выпускаемая предприятиями стройиндустрии продукция соответствует действующим нормативным документам, но характеристики ее значительно хуже, чем у зарубежных аналогов, особенно в части удельных энергетических и материаль-

ных затрат. Кроме того, недоиспользование производственных мощностей, имеющее место в последние годы, влечет за собой удорожание производства, а, следовательно, рост цен на выпущенную продукцию. Даже при использовании их мощности на уровне 10–22% в производстве должны быть задействованы все цеха, что не позволяет осуществлять вывод или консервацию неиспользуемых мощностей. Необходимость содержания всей производственной базы в этих условиях увеличивает себестоимость выпускаемой продукции, делает ее неконкурентоспособной.

На сегодня, вопрос снижения ресурсозатрат остается открытым для предприятий стройиндустрии. На некоторых предприятиях стройиндустрии вводят в строй линии производства плит пустотного настила методом безопалубочного непрерывного виброформования. Вместо арматурных стержней при данной технологии используются армированная проволока класса S 1400 \varnothing 5мм по ГОСТ 7348, канаты класса S 1400 \varnothing 9 мм по ГОСТ 13840. Но многие предприятия не спешат отказываться от процесса производства плит с преднапряженной арматурой ввиду высокой стоимости новых линий безопалубочного формования.

Новое итальянское оборудование «Веллер Италия», которое вводится и уже введено в строй на некоторых предприятиях нашей республики, достаточно уникально, так как позволяет производить плиты практически любой длины благодаря применяемому в этой технологии методу непрерывного бетонирования.

Важным аспектом в данном случае является то, что изготовленные по такой технологии плиты укладываются в схемы любых каркасных зданий, что позволяет достаточно широко использовать их в процессе строительства. Становятся возможными более свободное проектирование внутреннего пространства здания и воплощение сложных фасадных и объемно-планировочных решений [3].

Производительность данной линии составляет 860 кв. м в сутки, что позволяет внести весомый вклад в решение национального жилищного проекта

Благодаря применяемой технологии номенклатура изделий, производимых на линиях WEILER Italia, очень широкая, и прежде всего это плиты пустотного настила – наиболее востребованные из железобетонных изделий в современном строительстве. Помимо пустотных плит, оборудование этого итальянского производителя позволяет выпускать балки, ригели, прогоны, перемычки, ребристые плиты, столбы, колонны, опускные сваи и прочее.

Благодаря высокому технологическому уровню своего оборудования компания WeilerItalia может проектировать и выпускать оборудование для производства предварительно напряженных бетонных изделий высотой до 1 м. Этот показатель, который еще несколько лет назад был абсолютно немыслим, является очень значительным достижением.

Обслуживание данных линий осуществляется специалистами и работниками предприятий, прошедших курсы повышения квалификации, но остается проблемным вопрос подготовки молодых специалистов в стенах вузов, способных прийти на производство и влиться в ряды инженерно-технических кадров владеющих методикой производства плит пустотного настила по новейшим технологиям.

В период инновационного развития экономики РБ затронутая выше тема, на наш взгляд, является весьма актуальной. Внедрение новых технологий, квалифицированная подготовка инженерных кадров остаются важнейшей проблемой, как для производственных предприятий, так и для высших учебных заведений.

Список цитированных источников

1. ГембаКайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества / МасаакиИмаи; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 346 с. (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»)
2. ДеннисХоббс. Инструменты бережливого производства: Мини-руководство по внедрению методик бережливого производства. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 125 с.

Кулак М.И., доктор ф.м.н., профессор, **Трусевич Н.Э.**, к.э.н., доцент, **Сакулевич Т.А.**, **Харитончик И.В.**

УО «Белорусский государственный технологический университет»,

г. Минск, Республика Беларусь

kulak_mi@tut.by

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Традиционно проблематика инновационной деятельности теоретически более широко разрабатывается на уровне макроэкономики, на микроуровне преимущественно рассматриваются вопросы конкретно-экономического и управленческого характера [1]. Управление инновациями предполагает учет противоречивости инновационного процесса. Поэтому при теоретической разработке проблематики инновационной деятельности на уровне промышленных предприятий необходимо делать акцент на их внутреннюю среду

и механизмы ее поддержания. Формирование внутренней инновационной среды – необходимое условие успешного перехода предприятий на инновационное развитие.

В свою очередь, формирование и реализация инновационного потенциала предприятия может осуществляться через развитие компонентов внутренней среды, составляющих его производственно-хозяйственную систему. Эти компоненты логически объединяются в следующие блоки:

- 1) производственный – направления и результаты деятельности предприятия в виде продукции и услуг;
- 2) функциональный (блок производственных функций) – преобразование ресурсов в продукцию и услуги на всех стадиях жизненного цикла изделий, включающих НИОКР, производство, реализацию, потребление;
- 3) ресурсный – комплекс материально-технических, трудовых, финансовых и информационных ресурсов предприятия;
- 4) организационный – организационная структура, технология процессов организации по всем функциям и направлениям деятельности, организационная культура;
- 5) управления – общее руководство предприятия, система и стиль управления.

Полиграфические предприятия относятся к разряду промышленных предприятий, вместе с тем им присущ ряд особенностей, обусловленных спецификой полиграфической промышленности [2]. В первую очередь это то, что полиграфические предприятия оказывают услуги издающим организациям и другим заказчикам печатной продукции, хотя в ряде случаев они также выступают в роли издающих организаций. Во-вторых, это прерывистый, импульсный характер производства. К характерной особенности можно отнести и то, что производственный процесс разомкнут, его некоторые стадии или операции могут выполняться на разных предприятиях.

Концепция инновационного развития полиграфических предприятий Беларуси рассматривалась в работе [3]. Особенность полиграфической промышленности заключается в том, что в Беларуси не производится полиграфическое оборудование, основные материалы и технологии. Поэтому единственным доступным способом технологического развития предприятий в этих условиях является «диффузия инноваций». Ключевым в этом способе развития является внедрение уже имеющихся передовых технологий в производство и управленческие структуры. Практический опыт таких стран, как Германия и Италия свидетельствует не только о существенных преимуществах этого способа, но и о его недостатках. Одно из привлекательных качеств способа состоит в том, что новые технологии быстро находят применение в промышленности и становятся эффективными. Недостаток же заключается в том, что процесс внедрения зависит от характеристик технологий, произведенных в других странах, эти технологии необходимо еще адаптировать к условиям конкретного производства в Беларуси.

В девяностые годы прошлого века, когда начал осуществляться перевод полиграфических предприятий на новые условия хозяйствования, большие надежды связывались с сертификацией предприятий по системе международных стандартов качества ИСО 9000. Предполагалось, что сертификация автоматически выведет предприятия на уровень производства передовых стран [4].

Однако практика работы сертифицированных предприятий на протяжении уже более чем десяти лет показывает, что в ряде случаев эти надежды не оправдались. Внедрение стандарта ИСО 9000 не решает всех проблем, поскольку во главу угла поставлено только качество продукции. Имеются примеры, когда стандарт внедрялся на предприятиях, технология и оборудование которых относились к пятому или даже четвертому экономическому укладу. Однако сертификация не давала эффекта, предприятия систематически были убыточными, поэтому спустя некоторое время встал вопрос об их реструктуризации.

Решение проблемы не в том, чтобы добиться соответствия международным стандартам в области качества продукции. Вопрос в экономической эффективности производства: во сколько обходится качество продукции, конкурентоспособно ли предприятие на внешнем рынке не только по качеству, но и по экономической эффективности.

Переходя на инновационный путь развития, необходимо проанализировать весь комплекс показателей хозяйственно-экономической деятельности предприятия, все блоки компонентов его внутренней среды. Анализ должен быть количественным, а для этого необходимо иметь модели. Задача анализа – вскрыть резервы обеспечения эффективности. Сам по себе переход на инновационное развитие не обеспечивает автоматически высокую экономическую эффективность.

Кадровая политика как одно из важнейших направлений инновационной деятельности предприятий рассмотрена ранее [5]. Была построена динамическая имитационная модель управления персоналом. С помощью методов имитационного моделирования исследована роль и влияние позиционных конфликтов на эффективность функционирования организационных структур управления предприятий.

Нормирование как функция организации производства. Нормирование расхода материалов, помимо

практической функции, связанной с учетом расхода материалов на производстве, является важным инструментом управления в системе полиграфической промышленности на всех ее структурных уровнях.

Анализ механизмов управления подтверждает, что нормирование расхода материалов – это составная часть в большинстве процессов, являющихся объектами управления на уровне отрасли и предприятий, поэтому воздействие на них является важным инструментом управления. Вместе с тем, для осуществления эффективного управления вопросы нормирования расхода материалов, их взаимосвязи с другими объектами и процессами полиграфического производства должны быть глубоко и всесторонне изучены, в том числе с применением методологии современной теории управления. Однако необходимо отметить – в этой области существует ряд объективных проблем.

Организация и управление технологическими процессами и производствами в полиграфической промышленности не является самостоятельным объектом целенаправленных научных исследований. При возникновении необходимости проведения более глубокого анализа возникающих проблем используются результаты научных работ из других отраслей промышленности – химической, машиностроительной, энергетической.

Количественная теория организации производства не разработана. Со времен Тейлора в теории организации производства развиваются преимущественно качественные методы анализа. Сбор, обработка и анализ данных производственной статистики не сопровождается разработкой количественных теорий. Причем это должны быть фундаментальные теории, использование методов математической статистики позволяет ограничиться только первичным анализом фактических данных.

Защищаемые время от времени по специальности «Экономика и управление» диссертации, как правило, посвящены решению частных вопросов организации полиграфического производства. Примером может служить работа [6], в которой рассмотрено применение метода экспертных опросов для оценки организационного уровня полиграфических предприятий.

В течение последних 45 лет нормы расходования материалов на полиграфических предприятиях пересматривались три раза, т.е. в среднем один раз в 15 лет. По времени этот процесс приурочивался к этапу серьезного обновления основных фондов и существенных изменений в технологии и технике на производстве. Что и находило отражение в очередном издании норм.

Однако издание норм не сопровождалось публикацией научных разработок по их обоснованию. Вместе с тем в современных условиях, когда полиграфические предприятия получили определенную самостоятельность в вопросах ведения хозяйственной деятельности, в том числе разработки и утверждения местных норм, проблема научного обоснования решения задач нормирования на производстве приобретает особую актуальность. Имеющиеся научные и методические разработки посвящены вопросам нормирования труда на полиграфических предприятиях [7].

Недостатки существующих подходов – нормирование ведется по средним показателям; предприятия обезличены; не учитывается, на каком этапе жизненного цикла находятся как предприятия в целом, так и компоненты их внутренней среды.

Предлагается следующий комплекс решений. Создать модель на основе обобщенной аналитической функции интенсивности отказов оборудования и технологических операций. В основу подхода положена функция жизненного цикла оборудования, поэтому модель описывает динамику надежности оборудования и технологических операций на всех этапах их жизненного цикла. Помимо этого, существует возможность учитывать факторы морального и физического старения оборудования, технологий и продукции не только при решении задач нормирования расхода материалов, но и при принятии других оперативных и стратегических управленческих решений.

Разработана комплексная модель жизненного цикла организаций, которая включает в себя систему локальных жизненных циклов технологического оборудования, организационной структуры, логистики внутренних кадровых потоков на предприятии, циклической динамики оборотных средств, выпуска продукции и прибыли от ее реализации. Комплексная модель позволяет планировать процесс-инновации, продукт-инновации, определять потребность в организационных инновациях, планировать мероприятия по оптимизации логистики внутренних кадровых потоков на предприятии, разрабатывать программы инновационного развития полиграфических предприятий.

Список цитированных источников

1. Никитенко, П.Г. Инновационная деятельность и устойчивое развитие: теория и методология / П.Г. Никитенко, А. В. Марков. – Минск: БИП-С, 2003. – 92 с.
2. Ничипорович, С.А. Организационное управление в полиграфической промышленности / С.А. Ничипорович, М.И. Кулак, Н.Э. Трусевич. – Смоленск: Русич, 2004. – 336 с.

3. Кулак, М.И. Инновационное развитие полиграфических предприятий / М.И. Кулак, С.А. Ничипорович, Е.С. Мирончик // Наука и инновации. – 2011. – № 2(96). – С. 64–68.
4. Ничипорович, С.А. Управление издательско-полиграфическим комплексом: организационно-экономические аспекты / С.А. Ничипорович, М.И. Кулак, А.В. Неверов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
5. Трусевич, Н.Э., Кулак, М.И. Управление персоналом в системе инновационной деятельности предприятий: сб. науч. статей II Межд. науч.-практ. конф. «Перспективы инновационного развития РБ», Брест, 19-20 мая 2011 г. / Брестский гос. техн. ун-т; редкол.: А.М. Омелянюк (отв. ред.) [и др.] – Брест: Изд-во БрГТУ. – 2011. – С. 72–74.
6. Игнатенко, Л.В. Пути совершенствования организации полиграфического производства в условиях НТП: дис. канд. эконом. наук / Л.В. Игнатенко. – М.: МГУП, 1995. – 194 с.
7. Ананьин, И.М. Техническое нормирование труда в полиграфической промышленности / И.М. Ананьин, И. Ф. Коровкин, А.М. Левин. – М.: Искусство, 1961. – 296 с.

Лукашенко Н.А.

УО «Полесский государственный университет»,
г. Пинск, Республика Беларусь
pinskikolian@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Благосостояние любого общества держится на его хозяйственном развитии. Достижение высокого уровня материального благосостояния граждан невозможно без эффективного функционирования агропромышленного комплекса (АПК), который является основой продовольственной безопасности, обеспечивает население продуктами питания, а промышленность необходимым сырьем. В условиях отсутствия богатых залежей природных ископаемых одним из источников, приносящих валютную выручку в страну, становится развитый агропромышленный сектор.

За последнее десятилетие проделано немало работы и инвестировано огромное количество денежных средств в развитие сельского хозяйства. Как итог, обеспечена продовольственная безопасность страны, объем валовой продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств увеличен на 24%, в том числе в общественном секторе – на 50%. Беларусь по производству продовольствия на душу населения занимает первое место среди стран СНГ и входит в число мировых лидеров по производству молока, картофеля, мяса. Обеспечен опережающий рост экспорта агропродовольственных товаров. В сравнении с 2005 г. вывоз за рубеж возрос на 65%, что в 2 раза превышает темпы увеличения импорта. В отчетном году экспорт продукции АПК составил около 4 млрд. долл. США, что является одной из важнейших статей валютных поступлений [1].

Следует отметить, что дальнейший рост показателей в АПК на данном этапе развития уже невозможен без активного перехода на инновационный путь развития, основой которого являются инновационные технологии.

Поэтому определение круга проблем, тормозящих инновационное развитие АПК, является актуальным, так как инновационные технологии становятся основой экономического развития государства, а инновации приобретают стратегическое значение.

В результате проведенного исследования были выявлены следующие проблемы инновационного развития АПК:

- низкий уровень восприимчивости отечественного производителя к нововведениям. Как и во времена существования Советского Союза, так и сейчас среди предприятий АПК нет жесткой рыночной конкуренции, вынуждающей руководителей внедрять последние разработки науки и техники с целью повышения эффективности производства и выхода на высококорентабельную работу. Руководители не утруждают себя заботой о выживании вверенного им предприятия, прекрасно понимая, что в трудную минуту государство всегда придет к ним на помощь [2];

- низкая доходность и прибыльность сельского хозяйства. С каждым годом сельскохозяйственные организации обрастают обременительными долгами. По состоянию на 1 января 2010 г. помимо 8824 млрд. руб. кредиторской задолженности они имели еще 11399 млрд. руб. задолженности по кредитам и займам, из них 2052,8 млрд. руб. – просроченной. Просроченная кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций в целом по Минсельхозпроду превысила общую сумму прибыли, полученной в 2009 г. от реализации всей товарной продукции сельского хозяйства, аж в 78 раз. При таком финансовом состоянии

ожидать от сельскохозяйственных организаций инновационной активности не приходится, особенно с учетом того, что со временем инновации становятся все более дорогостоящими;

– организационно-управленческие и правовые преграды. Существуют проблемы правового обеспечения охраны и передачи интеллектуальной собственности, сертификации инновационных разработок. Налоговое законодательство содержит ограниченный набор льгот для научных организаций и в значительной степени лишает производственную сферу льгот в части стимулирования технического перевооружения и модернизации производства, а также налоговых льгот на период освоения новых видов продукции[3];

– недостаток специализированных кадров. Обеспечить современную инновационную политику в состоянии только хорошо обученные кадры. Нужны не только патентоведы, но и специалисты особого рода – менеджеры технологических проектов. Они должны обладать знаниями в области правовой охраны и использования интеллектуальной собственности, уметь прогнозировать коммерческий потенциал новых разработок, владеть навыками управления финансами и быть в курсе всего процесса продвижения инновационных технологий на рынке;

– относительно низкий уровень селекционно-генетических разработок по сравнению с зарубежными странами. Сорты сельскохозяйственных культур и пород животных белорусской селекции по большинству хозяйственно-ценных признаков все же уступают сортам и породам зарубежной селекции.

В заключение следует отметить, что это лишь часть причин, затрудняющих переход агропромышленного комплекса на инновационный путь развития, и для их решения необходима целенаправленная и тщательно выверенная работа всех звеньев экономической системы, которая поможет стать на этот путь быстрее.

Список цитированных источников

1. Научные принципы регулирования развития АПК: предложения и механизмы реализации. 2011 / редкол.: В.Г. Гусаков (гл.ред.) [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2011. – С. 311.
2. Лыч, Г. Инновационное развитие сельского хозяйства: постановка проблемы / Г. Лыч // Аграрная экономика. – 2011. – №1. – С. 60-68.
3. Русак, Л.В. Инновационное развитие агропромышленного комплекса Республики Беларусь / Л.В. Русак // Проблемы управления. – 2007. – №4. – С. 5-10.

Макарук Д.Г.: УО «Брестский государственный технический университет»,
Брест, Республика Беларусь

Трич Ю.А. Государственное торгово-производственное объединение «Белресурсы»,
Минск, Республика Беларусь,
ntrich@mail.ru

РАЗВИТИЕ ПЕРЕРАБОТКИ ВТОРИЧНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ КАК ОСНОВА МАТЕРИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ

Оздоровление нашей планеты Земля – задача величайшей важности и значимости, от ее решения не только в глобальных, но и в локальных вопросах, зависит решение проблем как в области экономики, так и в области экологии. Развитию таких направлений способствует принцип внедрения безотходных (малоотходных) ресурсосберегающих технологий в различных областях Республики Беларусь.

Работая в этом направлении, возможно одновременно формировать экологическое мышление, способствовать пропаганде ресурсосберегающих технологий, пригодных для других материал- и энергоемких отраслей производства на местном и межрегиональном уровнях.

Использование вторичного сырья имеет важное значение для расширения сырьевой базы отечественной экономики, повышения устойчивости материального обеспечения товаропроизводителей, сокращения потерь сырьевых, материальных и топливно-энергетических ресурсов, сырьевого обеспечения материально-производственного процесса, снижения вредного воздействия на окружающую среду. Проблема отходов – это не только вопросы культуры, экологии, но и роста нашего благосостояния. Если увеличим сбор и переработку только коммунальных отходов в 2 раза, то можем получить дополнительно 50 млн. \$ в год для экономики страны.

В стране действуют и создаются новые заводы по переработке твердых бытовых отходов (ТБО). Данные предприятия будут специализироваться на всех видах мусора, в том числе и стекле. Строительство специализированного завода позволит получать высококачественное сырье для стекольной и строительной отраслей с относительно более низкой ценой нежели на обычных заводах по переработке ТБО.

Как правило, вторичное сырье на 20–30 % дешевле первичных ресурсов, что делает это сырье как с экономической, так и с экологической точки зрения более привлекательным. Продукция, производимая с

применением вторичного сырья, является более конкурентоспособной по цене, что дает широкие возможности для ее сбыта.

Вместе с тем снижение стоимости вторичного сырья не стимулирует дальнейшее развитие его сбора и вовлечения в гражданский оборот. Тот факт, что в республику осуществляется поставка основных видов вторичного сырья по импорту стоимостью на 30 и более процентов выше отечественного, свидетельствует о необходимости формирования экономических подходов, позволяющих обеспечить увеличение объемов сбора вторичных материальных ресурсов.

Отходов стекла, чтобы полностью обеспечить стекольную промышленность, мы собираем недостаточно. Технологические требования предприятий этой отрасли очень высокие. И здесь стоит проблема отдельного сбора сырья. Ведь если в одну тонну бесцветных бутылок попадет, например, кусок оконного стекла, то тысячи банок уйдут в брак, так как на них будут разводы, вкрапления и т.д. Такая тара не используется. Поэтому стекольные заводы сегодня в шихту добавляют только сырье однородного химического состава.

Рассортировать отходы, когда они собраны, очень сложно.

Государственной программой сбора (заготовки) и переработки вторичного сырья в Республике Беларусь на 2009-2015 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 22.06.2009 № 327, предусмотрено создание производства сортировки смешанного стеклобоя в г. Минске (1,2).

Государственная программа направлена на увеличение объемов сбора (заготовки) вторичного сырья для удовлетворения в нем потребностей перерабатывающих организаций Республики Беларусь.

В некоторых странах сортировка ТБО идет на специализированных предприятиях, куда поступает весь мусор. Но это довольно дорогой вариант, при котором вся деятельность по переработке может оказаться экономически неэффективной. Другой подход – это разделение отходов на стадии образования сбора.

Данное высококачественное сырье будет реализовано для повторной переработки на крупнейшие стекольные заводы страны.

Основным и единственным видом продукции, планируемым к выпуску, является сортированный бесцветный, коричневый или зеленый стеклобой, крупность: 0-80 мм.

Основное сырье для его переработки – битое стекло практически любых типов.

Стекланный бой используется для производства стеклянной тары и прочей стеклянной продукции. Перед стекловарением бой сортируется и очищается от металла, примесей, дробится, сортируется, раскладывается на определенные виды. Например, листовое стекло и тарное имеют разный химический состав. Стекло представляет собой целую таблицу Менделеева. На конечном этапе сортировки, после дробления, получается гранулят.

В целях соблюдения государственных интересов, в связи с высокой рентабельностью принято решение о строительстве предприятия по сортировке стеклобоя без участия иностранного инвестора собственными силами ГО «Белресурсы».

Источником финансирования определен государственный целевой бюджетный фонд организации сбора (заготовки) и использования отходов в качестве вторичного сырья.

В соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь проведены процедуры государственных закупок оборудования для создания производства по сортировке смешанного стеклобоя и определен поставщик – австрийская фирма (производитель оборудования). Между государственным торгово-производственным объединением «Белресурсы» и австрийской фирмой был заключен контракт на поставку завода по переработке стекла производительностью 25 тонн в час. Комплекс по сортировке стеклоотходов предназначен для переработки отходов стекла путем его разделения на различные фракции с использованием оптоэлектронных датчиков. Из стеклобоя извлекаются чужеродные примеси в виде включений черных и цветных металлов, керамики и др., после чего стеклобой сортируется по цветам.

При прогнозируемых объемах продаж продукции, капитальных вложениях, ценах на производимую продукцию и производственных издержках проект является достаточно надежным, эффективным и рентабельным.

Помимо экономического эффекта, создание производства по сортировке смешанного стеклобоя позволит обеспечить предприятия стекольной промышленности отечественным сырьем, улучшить экологическую обстановку в республике, исключить импорт стеклоотходов и создать новые рабочие места.

Список цитированных источников

1. Государственная программа сбора (заготовки) и переработки вторичного сырья в РБ на 2009–2015 годы.
2. Об организации использования отходов: Постановление Совета Министров РБ от 1 февраля 2002 г. № 132.

УО «Белорусский национальный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь
Tasha712@tut.by

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭНЕРГОАУДИТАТА ПРИ ПОСТАНОВКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Устойчивое функционирование энергетического комплекса зависит от качественной учетно-аналитической информации, позволяющей осуществлять эффективное управление процессами производства и передачи энергии. От объективности и достоверности информации зависят соответствие применяемых тарифов и финансовый результат деятельности предприятий энергетической отрасли. Общепринятая система финансового учета не позволяет детально изучить затраты на каждом этапе производства и передачи энергии. Этот пробел ликвидирует система управленческого учета, широко используемая в зарубежной экономике. Внедрение управленческого учета на предприятиях отрасли позволит получать оперативную и достоверную информацию о поступлении и отпуске энергии, величине ее потерь, выполнении договорных обязательств перед потребителями.

Управленческий учет имеет отраслевые особенности, которые необходимо учитывать при разработке его программы. Этапы внедрения управленческого учета включают: предпроектную стадию; проектирование и постановку управленческого учета на предприятии; внедрение и оценку эффективности управленческого учета. Предпроектная стадия включает комплексное диагностирование предприятия. С учетом особенностей отрасли на предприятиях энергетики эту функцию выполняет энергетический аудит.

Одной из задач реализации Стратегии технологического развития РБ на период до 2015 года, утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 01.10.2010 №1420, является снижение расхода топлива на выработку электро- и теплоэнергии. Энергоаудит теплоэлектроцентралей (ТЭЦ), составляющих основу энергетики республики, призван способствовать решению поставленной задачи.

Энергоаудит ТЭЦ – достаточно трудоемкое мероприятие. Поэтому его проведение необходимо лишь в тех случаях, когда энергоаудит позволит найти резервы, которые ТЭЦ своими силами выявить не может, а так же определить пути реализации имеющегося потенциала для повышения эффективности производства тепловой и электрической энергии. Решение о проведении аудита должно приниматься по результатам анализа показателей деятельности объекта, их сопоставления с доведенными нормами и показателями на аналогичных производствах. Проведение энергоаудита позволит улучшить показатели объекта, в том числе, за счет внедрения новых технологий и оборудования.

После принятия решения о проведении энергоаудита конкретной ТЭЦ разрабатывается специальная рабочая программа. Программа должна предусматривать анализ технологических схем, состояния оборудования, зданий и сооружений, систем диагностики и мониторинга, функционирующих на предприятии, а также анализ всех видов отчетности, включая внутреннюю, действующих документов и программ в области энергосбережения. Инструментальное определение потерь должно осуществляться с помощью эксперс-методик и современного диагностического оборудования. В программе должна быть определена система сбора необходимой информации и ее обработка.

При формировании программы целесообразно предусматривать обследование следующего оборудования и технологий:

1. Система приемки и учета топлива:

- соответствие системы входного контроля качества топлива действующим требованиям;
- наличие претензионной работы с поставщиками топлива;
- соблюдение требований по инвентаризации жидкого топлива;
- соответствие системы учета расхода газа действующим требованиям;
- использование энергетического потенциала давления газа.

2. Котельное оборудование:

- соответствие эксплуатационных параметров котлов режимным картам;
- соответствие уровня автоматизации технологических процессов современным требованиям;
- величина присоса холодного воздуха в топку и газовый тракт и ее влияние на экономичность котлов;
- наличие системы очистки поверхностей нагрева и ее использование;
- величины и причины потерь, связанных с состоянием механизмов собственных нужд;
- выполнение эксплуатационных химических промывок оборудования и их результаты;
- соответствие действующим требованиям температуры потерь при пуске котлов;
- соответствие действующим требованиям температуры на поверхности обмуровки и изоляции;

- наличие схемы использования теплоты, образующейся в котельном и турбинном цехах;
- эффективность использования проб пара и воды;
- эффективность использования теплоты непрерывной продувки барабанных котлов;
- влияние состояния горелочных устройств на экономичность котлов.

3. Турбинное оборудование:

- соответствие режимов эксплуатации турбин их энергетическим характеристикам;
- обеспечение экономического вакуума в конденсаторах;
- наличие системы автоматического управления расходом воды в конденсаторе и ее эффективность;
- эффективность использования теплоты выпары из деараторов;
- состояние турбинных систем в сетевых подогревателях, подогревателях систем регенерации и в конденсаторах и их влияние на эффективность турбоустановки;
- уровни конденсата в подогревателях и их соответствие нормативным требованиям;
- соответствие режимов пуска турбин установленным критериям;
- порядок использования отопительных и производственных отборов турбин,
- наличие и эффективность регулируемых приводов механизмов собственных нужд;
- влияние состояния систем регулирования паровых турбин на эффективность их работы;
- соответствие работы градирен нормативным требованиям;
- наличие и оценка потерь в системах концевых уплотнений насосного оборудования.

4. Оборудование электроцеха: эффективность загрузки трансформаторов собственных нужд; наличие систем утилизации тепла охлаждающих агентов генераторов; наличие систем автоматического управления осветительными установками; соответствие светильников в системе освещения действующим требованиям; наличие системы анализа расходов электроэнергии на хозяйственные нужды и ее эффективность.

5. Оборудование химического цеха:

- проверка правильности расчетов балансов воды;
- проверка соответствия мощности насосного оборудования фактической потребности
- соблюдение рационального водного режима в системе охлаждения.

6. Здания и сооружения:

- наличие учета расхода теплоты на отопление, вентиляцию, горячее водоснабжение и его эффективность;
- оценка эффективности системы отопления и вентиляции;
- оценка эффективности ограждающих конструкций объектов.

7. Система учета тепла и электроэнергии: соответствие используемого оборудования действующим требованиям.

8. Тепловая схема:

- наличие схемы использования низкопотенциального тепла сбросной воды после конденсаторов турбин и ее эффективность;
- соответствие номинальной производительности котлов номинальным расходам острого пара через турбины;
- наличие редуцированного пара, отпускаемого потребителям и наличие использования редуцированного острого пара с котлов более высокого давления на турбины с более низким рабочим давлением;
- наличие системы оптимизации распределения нагрузки между работающим оборудованием и ее эффективность;
- эффективность схемы подогрева подпиточной воды;
- эффективность эксплуатации водогрейных котлов;
- соответствие между фактическими расходами сред и установленной мощностью насосного оборудования;
- уровень загрузки основного оборудования и его влияние на показатели ТЭЦ;
- величина потерь пара и конденсата и ее влияние на экономичность объекта.

9. Схема водопотребления и водоотведения: наличие балансов схемы водопотребления и водоотведения; эффективность учета водопотребления и водоотведения, наличие инструментального учета; эффективность использования потенциала воды на сбросе из напорных систем канализации; соответствие между фактическим расходом сред и установленной мощностью насосного оборудования и потери.

10. Схема выбросов: наличие схемы инструментального учета выбросов и ее эффективность.

Проведение энергоаудита позволит: выявить реальный потенциал энергосбережения и оценить эффективность использования обследуемой организацией топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) на основе анализа материальных и энергетических потоков; определить возможные пути экономии энергоресурсов; разработать мероприятия по энергосбережению с технико-экономическим обоснованием их эффективности, указанием сро-

ков окупаемости планируемых источников и объемов финансирования, сроков выполнения этих мероприятий. Например, на Минской ТЭЦ-3 в 2011 г. было доведено задание по использованию вторичных энергоресурсов (ВЭР) в объеме 10274 т у.т., фактически использование ВЭР составило 11402 т у.т. Задание было выполнено за счет реализации следующих мероприятий: использование теплоты общеобменной вентиляции главного корпуса для повышения экономичности котлов; использование циркуляционной воды после конденсаторов турбин ПТ-60-130/13, выполнения уплотнения поверхностей нагрева контура высокого давления котла утилизатора энергоблока ПГУ 230. Проведенный на станции энергоаудит показал, что какиелибо дополнительные возможности по использованию ВЭР отсутствуют. Также на станции в 2011 г. было доведено задание по энергосбережению в объеме 26126 т у.т., фактическое выполнение целевого показателя составило 26358 т у.т.

Егоров И.Ю., д.э.н., ст.науч.с.

Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва
Национальной академии наук Украины,

Маслюковская А.А., аспирант

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
г. Киев, Украина

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновационный тип экономического развития все больше становится тем фундаментом, который определяет экономическую мощь страны, ее конкурентоспособность и перспективы на мировом рынке. В то же время каждая организация является открытой системой, которая находится в постоянном взаимодействии с внешней средой и определенным образом зависит от него. Именно поэтому реализация стратегического курса предприятий на построение инновационно ориентированной стратегии невозможна без определения направлений влияния внешних факторов на их деятельность и рационального использования возможностей, что в определенные промежутки времени предоставляются внешней средой. Вместе влияние внешней среды на инновационную деятельность каждого отдельного предприятия определяется отраслью экономики, в которой работает данное предприятие.

В макросреде, которая окружает предприятие, действует значительно большее количество факторов, чем в микросреде. Им присущ высокий уровень вариативности, неопределенности и непредсказуемости, что обусловлено их опосредованным действием на субъекты хозяйствования. К ним относятся экономические, социокультурные, научно-технологические, экологические, демографические факторы и т.д. [3, с. 39]. Проанализировать все факторы воздействия макросреды крайне трудно, поэтому в рамках нашего исследования остановимся лишь на некоторых наиболее значимых из них.

Весомое влияние сегодня оказывает фактор нестабильного валютного курса гривны, который создает угрозы для инвестирования в инновационные решения в стране. Также данный фактор влияет на организацию долгосрочных хозяйственных сделок и подписание контрактов между предприятиями и поставщиками, вносит тем самым нестабильность и во внутреннюю среду организации [1, с. 27].

Для организации инновационной деятельности и управления ею данный фактор является неблагоприятным, поскольку риски, связанные с реализацией определенных инновационных проектов, в условиях нестабильного валютного курса довольно часто являются неоправданными. Но полностью отказываться от внедрения инноваций также нецелесообразно. Поэтому во время управления инновационной деятельностью предприятий необходимо стараться распределить риски за счет диверсификации инновационных проектов в различных сферах – продукция, организация производства, техника и технологии, рынки сбыта и т.д. При данных условиях лучше отказываться от масштабных проектов с высоким уровнем доходности и риска в пользу малых проектов с меньшим уровнем риска и низким доходом, но гарантированным уровнем окупаемости.

Рассмотрим некоторые социокультурные факторы.

Есть такой фактор, как постоянство уровня потребления и предпочтений в отношении определенных видов продуктов при условии предоставления им преимуществ в течение достаточно длительного периода времени и рост требований к таким продуктам. Молоко и молочные продукты являются своего рода продуктами первой необходимости, поэтому, даже в условиях кризиса, их потребление может сократиться, но не прекратиться, поскольку не существует товаров-субститутов [5]. При планировании инновационной деятельности молокоперерабатывающему предприятию необходимо учитывать данный фактор через использование потребительского потенциала населения, возрастающих требований к качеству и удобству ее использования в повседневной жизни (экологически чистые технологии производства, максимальное удоб-

ство и совершенство упаковки и т.п.), расширение объемов сбыта (сбытовые инновации), учет возможностей развития сегментов более высоких ценовых категорий.

Значительное усиление влияния и формирования так называемого синергетического эффекта наблюдается за счет корреляции вышеуказанного фактора с таким, как ускорение темпов современной жизни и повышение влияния эффекта интеграции в мировое сообщество. Т.е. в первую очередь внимание руководителей молокоперерабатывающего предприятия должно быть также привлечено к удобству и эргономичности упаковки продукции и качеству обслуживания во время ее продажи конечному потребителю. Современный потребитель диктует условия и согласен платить больше за удобство в первую очередь [6, с. 49-50]. Данный тезис можно применить ко многим слоям населения. Это, например, могут быть предприниматели, бизнесмены и просто занятые люди, которые на питание в течение дня выделяют достаточно мало времени. Поэтому для них важно создавать питательные и вкусные продукты питания, которые не будут вредить здоровью и всегда находиться под рукой, когда нужно будет перекусить. Результатом корреляции данных факторов являются такие продукты, как йогурты и творожные массы в порционных мини-упаковках, рассчитанных на одного человека и потребление в течение одного приема пищи, затем исчезает проблема, куда деть оставшийся йогурт или десерт. На выходе имеем сочетание: «приятно, удобно и полезно».

Значительная часть верующих людей в общей численности населения. В течение года Православная Церковь рекомендует придерживаться четырех постов и не употреблять скоромную пищу в среду и пятницу – в целом это 230 дней [1, с. 27]. Молочные продукты относятся к тем, которые запрещено употреблять в течение данного периода, поскольку они имеют животные жиры. Выходом из данной ситуации может быть продуктовая инновация типа нежирных продуктов с заменой животных жиров растительными. В настоящее время предприятие не выпускает такую продукцию, поскольку вокруг этого идет много споров. Но, сегментируя рынок, необходимо понимать, что для данного сегмента потребителей такие продукты будут необходимыми товарами-заменителями в течение определенного времени. Верующие люди – это значительный процент потребителей, потеря которых может принести отрицательные результаты, поэтому нужно понимать необходимость поддержания связи с таким потребителем в течение постов.

Проведение ярмарок и выставок продукции. В Украине периодически проводятся ярмарки продукции, на которых производители знакомят потенциальных потребителей со своей торговой маркой, ассортиментом продукции, своими конкурентными преимуществами. Этот фактор является возможностью для представления существующей продукции и ознакомления потребителя с новыми видами изготавливаемых товаров и продуктов.

Среди основных демографических факторов можно выделить следующие.

Увеличение доли городского населения. Городские жители не имеют возможности, в отличие от жителей сел, самостоятельно обеспечивать себя молоком и молокопродуктами, и поэтому покупают такую продукцию в магазинах. Это фактор возможности, поскольку такого рода продукцию покупают в основном в городах, что создает определенные преимущества для крупных молокоперерабатывающих предприятий, которые ориентируются в сбыте своей продукции на крупные города и областные центры.

Рост качества подготовки специалистов. На сегодняшний день наблюдается тенденция к улучшению качества подготовки таких специалистов, как технологи, инженеры, ветеринары [4, с. 24]. Поэтому привлечение к процессу планирования и реализации инновационных проектов специалистов такого типа значительно повысит эффективность и результативность данных проектов.

Научно-технические факторы также важны для исследования. Рассмотрим подробнее некоторые из них.

Недостаточное количество научных исследований агропромышленной сферы и слабая государственная поддержка научных и технических разработок не позволяют осуществлять совершенствование технологий, в частности, в направлении энергосбережения с точки зрения возможности роста стоимости энергоносителей [4, с. 25]. Предприятия не имеют возможности самостоятельно проводить исследования в подобных масштабах, а отсутствие технологий энергосбережения и использования отходов ведет к снижению конкурентоспособности нашей продукции, по сравнению с иностранной, и к загрязнению окружающей среды. Таким образом, это фактор угрозы для компаний, преодолением которого может стать проведение собственных исследований с привлечением дополнительных работников на предприятия для повышения уровня конкурентоспособности.

Расширение информационных возможностей в современных условиях развития информационно-коммуникационных технологий благоприятно для предприятия в направлении развития и совершенствования системы управления инновационной деятельностью за счет доступа к современным приемам и методикам осуществления данного процесса. Развитие сети Интернет позволяет компаниям рекламировать свою продукцию на собственном сайте, упрощать систему заказа и доставки продукции, постоянно быть в курсе событий на рынке.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Из проведенного анализа видно, что внешняя среда на сегодняшний день представляет для предприятия как благоприятные возможности, так и потенциальные угрозы на пути реализации им инновационной деятельности. Умело построенная система управления инновационной деятельностью, которая будет учитывать указанные факторы влияния, обеспечит молокоперерабатывающему предприятию устойчивое развитие и высокий уровень конкурентоспособности на основе использования и реализации указанных возможностей или избежание возможных угроз. Однако данный вопрос требует дальнейших исследований и изучений, поскольку описанные выше направления влияния факторов являются актуальными лишь в течение определенного промежутка времени и в условиях изменяющейся внешней среды необходимо осуществлять новые исследования данных факторов и проводить их постоянный мониторинг.

Список цитированных источников

1. Аспекты отрасли // Молочное дело. – 2011. – № 3. – С. 25-31.
2. Власенко, В.В. Управление инновационной деятельностью предприятия: автореф. дис ... канд. эконом. наук: спец. 08.06.01 / В.В. Власенко. – М., 2009. – 20 с.
3. Гончаров, В.М. Формирование организационно-экономического механизма системы инновационного развития предприятий региона: монография / М. Гончаров, Ю.Н. Деречинский. – М.: СПД Куприянов В.С., 2009. – 280 с.
4. Луцки, И.В. Инновационная деятельность в Украине: реалии и перспективы развития / И.В. Луцки // Инновационная экономика. – 2010. № 8. – С. 22-26.
5. Новые возможности в развитии молочной индустрии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.proporzitsiya.com/?page=149&itemid=888>.
6. Итоги года // Молочная промышленность Украины. – 2011. – № 17. – С.43-50.
7. Управление инновациями в современной организации / под ред. В.А. Евтушевского. – М.: Ничлава, 2006. – 359 с.

Медведева Г.Т., к.э.н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫБОРА СРЕДСТВ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ

Ориентация на инновационное развитие экономической системы Республики Беларусь требует реорганизации всех областей экономической деятельности на предприятии, в том числе и маркетинговой деятельности. Элементы инновационного характера можно использовать практически во всех направлениях реализации практического маркетинга на предприятии, начиная, традиционно, с товара и заканчивая дополнительными элементами комплекса маркетинга, такими, как маркетинг территорий, личности и т.д.

Для эффективной работы предприятия на рынке особенно важным является продвижение товаров на данный рынок. Продвижение определяет лицо компании или многие лица, если компания осуществляет продвижение нескольких торговых марок и товарных рядов, каждый из которых отличается неповторимыми чертами. Задача продвижения заключается в том, чтобы потребители, на которых оно нацелено, узнавали товары компании и отдавали свое предпочтение именно им. К числу важнейших средств продвижения можно отнести рекламу на телевидении и радио, печатные объявления в журналах и газетах, во Всемирной паутине и на рекламных щитах, точно так же, как спонсорство социальных событий, конкурсы и купоны, особая упаковка, телефонный маркетинг, прямая почтовая рассылка, персональные продажи и ряд других средств.

Очевидно, что для организации эффективной кампании по продвижению важен диалог, присутствие обратной связи. Очевидно, что недостаточно просто заинтересовать: бросив заинтересованный взгляд, человек может пройти мимо.

Помимо традиционной рекламы, маркетинговые коммуникации включают промо (промо)-технологии, позволяющие осуществлять продвижение путем использования особых взаимодействий с потребителем.

Наиболее популярным становится направление BTL, так называемая «нетрадиционная реклама». По значению термин близок к понятию «сейлз промоушен» (sales promotion), т.е. реализация коммерческих и творческих идей, стимулирующих сбыт.

Название BTL, дословно below-the-line (что означает «под чертой»), закрепилось за промо-мероприятиями, проводимыми без участия СМИ.

Направление BTL объединяет маркетинговые технологии, суть которых в том, чтобы ближе подойти к каждому клиенту, установить более тесный контакт. Эффективность BTL доказана уже многими годами использования. При проведении любой промо-акции (раздача листовок, дегустация, мерчендайзинг, семплинг) покупатель вовлекается во взаимодействие с продавцом, обеспечивается индивидуальный подход, учитываются психологические особенности, осуществляется усиление, а если необходимо, то и изменение мотивации.

BTL-акции позволяют:

- вызвать интерес;
- увидеть одобрение;
- заручиться доверием целевой аудитории;
- получить результативное промо.

Внимательное изучение целевой аудитории – важнейший элемент promotion. Именно точечное воздействие определяет успех BTL. Эффективно организованные промо-акции могут многое, даже сделать так, чтобы наконец-то «эта кривая продаж поползла вверх»!

Чаще всего выделяют следующие основные составляющие BTL:

- consumer promotion (консьюмер промоушн) – стимулирование сбыта среди покупателей. Это лифтинг (раздача листовок), консультирование, дегустации, семплинг (спреинг), игровой промоушн, подарок за покупку, манипуляции с ценами, рациональная выкладка продукции – мерчендайзинг;

- trade promotion (трейд промоушн) – стимулирование сбыта среди торговых посредников. Здесь можно выделить также мерчендайзинг (мерчандайзинг), презентации, мастер-классы, партнерские программы, различные бонусы;

- direct marketing (директ маркетинг) – построение, поддержание постоянных информационных контактов различными способами: рассылки почтой, факсом, курьером, e-mail, телемаркетинг;

- event marketing (event management) – организация запоминающихся промо-событий (special events) для реализации товара, развития бренда, укрепления деловых связей. Этот вид промоушна близок к технологии паблик рилешнз (Public relations, PR);

- партизанский маркетинг (guerrilla marketing) – один из самых экономичных инструментов BTL. Его эффективность основана на нестандартных решениях (креативность, уникальность, смелость).

Партизанский маркетинг известен как нетрадиционный, нешаблонный маркетинг. Широко распространён партизанский маркетинг в интернете. Инструменты партизанского маркетинга применяются не только в тех случаях, когда компания располагает незначительным рекламным бюджетом и не способна активно продвигать себя традиционными способами. К этому можно добавить, что методы партизанского маркетинга хороши как сопутствующие методам рекламных кампаний другого типа. Партизанский маркетинг делает ставку на оригинальность свежей мысли и направлен не столько на стимулирование сбыта, сколько на продвижение бренда и закрепление у потребителя положительных ассоциаций с торговой маркой.

- product placement (продакт плейсмент) – так называемая скрытая реклама, BTL-прием, когда реквизит в художественных фильмах, телевизионных программах или музыкальных клипах имеет реальный коммерческий аналог;

- вирусный маркетинг представляет собой относительно новый вид маркетинговых коммуникаций. Это такая технология, благодаря которой люди сами являются распространителями информации, что обусловлено особенностями современной медиасреды. Отличительная черта такого маркетинга заключается в том, что информация воспринимается как развлечение. Вирусный маркетинг обеспечивает интенсивную трансляцию рекламы людьми, которые добровольно демонстрируют друзьям понравившиеся видеоролики, картинки, заметки.

Необходимо также отметить, что маркетинг слухов, то есть попытка расширить бизнес за счет передачи информации в устной форме, завоевывает все большую популярность. Специалисты научились выделять влиятельных лиц в обществе, определять лидеров общественного мнения и экспертов, устанавливать с ними контакт на начальной стадии продвижения товара в надежде, что они будут способствовать распространению информации.

- cross promotion – перекрестное продвижение одного вида продукции с другим конкурентным товаром.

Ко-брендинг как инструмент продвижения бренда на рынке может быть очень эффективным, используя некий синергетический эффект. Однако построение стратегии ко-брендинга требует от бренд-менеджеров определенных знаний. Основным условием в построении такой стратегии является правильность определения соответствия векторов брендов по простейшему закону сложения векторов: если век-

торы бренда и объекта, с которым бренд взаимодействует, однонаправленные, то контакт будет успешным. Если вектора несопоставимы, то эффекта от подобного взаимодействия не будет никакого. Если же вектора разнонаправленные, это может вредно сказаться на обоих объектах взаимодействия.

Данное теоретическое суждение самым непосредственным образом связано с таким важным процессом, как выбор известного человека, «лица» марки.

Все известные люди прошлого и настоящего – бренды в чистом виде. Каждый из них олицетворяет какую-либо из личностных ценностей – успех, ум, опыт, красоту, сексуальную привлекательность, скандальность, агрессивность и многие другие. Разумеется, ценностная составляющая человека-бренда должна быть сопоставимой с вектором рекламируемого бренда, иначе продвигаться будет образ, из идеала превратившийся в вампира, лишь оттягивающего на себя внимание. Образ марки должен служить логичным продолжением человека-бренда, и наоборот. Принципы привлечения известных людей в качестве брендов в России и СНГ достаточно сильно отличаются от аналогичной практики в США. Если в Америке, с ее культом успеха, любая известная персона может быть образцом для подражания, то в России и СНГ процесс выбора потребителем лидера в какой-либо сфере очерчен более четко, и брать в этом пример с промышленно развитых стран нельзя.

Таким же образом создаются товарные направления, называемые именами известных людей, или становятся популярными косметические и модные линии от «звезд» шоу-бизнеса.

Принципы ко-брендинга применяются и во всевозможных спонсорских акциях, благотворительных и других массовых мероприятиях. Данный аспект взаимодействия также основывается на сходстве личностных ценностей. Каждый праздник, каждое мероприятие – это своего рода бренд со своим вектором, ценностной составляющей и собственной аудиторией. Увиденный в неподобающем окружении бренд может разочаровать потребителя. Если правило сложения векторов ценностей бренда нарушено, старые потребители могут полностью разочароваться в данной марке, ценностная составляющая которой была уничтожена неграмотным продвижением, а новые могут так и не появиться, так как атрибуты оформления и названия не изменяются, сохраняя приверженность старым ценностям вектора.

Принцип ко-брендинга применим и к планированию кросс-промоушен мероприятий и розыгрышей призов: одно дело – предоставить в качестве приза нечто, не имеющее отношения к вектору продвигаемого бренда, другое дело, когда «мужское» пиво «Арсенальное» дарит в подарок инструменты и внедорожники. Именно таким образом, а не частым упоминанием в СМИ достигается целостность образа.

Во многих случаях принцип взаимодействия брендов необходимо применять и в медиапланировании, при поиске нужных рекламоносителей. Ведь журналы и газеты, как и телепрограммы с их ведущими, также являются брендами. Поэтому ценностная составляющая и аудитория каждого из выбранных СМИ или телепередач должны, во многом, совпадать с вектором рекламируемого бренда. Это приведет к тому, что потребитель будет более благосклонно относиться к рекламе, постоянно убеждаясь в правильности собственной оценки бренда, что в конечном итоге скажется на его лояльности, а следовательно, и на его покупках. Во многом этот принцип был понят интуитивно, но в наше время, когда имеется отчетливая тенденция не только роста числа медиасредств, но и стоимости их размещения, выбирать нужные рекламные площадки необходимо исходя не только из количественных (охват и др.), но и из качественных критериев – по принципу соответствия векторов взаимодействующих брендов.

Западные авторитеты все чаще говорят о том, что реклама уйдет в Интернет, но это предсказание вряд ли сбудется, пока сохранят свою актуальность телевидение, газеты и журналы. К тому же возросшая рекламная активность в сети приведет к колоссальному росту информационного «шума», который вынудит потребителей игнорировать или вообще программно отключать всю рекламу, что, в свою очередь, негативно скажется на бизнесе. Очевидно, что смысл не в смене каналов коммуникации, а в более инновационном и эффективном их использовании, и принцип взаимодействия брендов в данном случае предоставляет действенные критерии отбора тех способов коммуникации, которые будут по-настоящему эффективны.

Список цитированных источников

1. Чарлз, Д. Шив Курс MBA по маркетингу / Д. Шив Чарлз, Александр Уотсон Хайэм.; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 717 с.

2. Панкрухин, А.П. Маркетинг: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Маркетинг». / А.П. Панкрухин: Гильдия маркетологов. – 4-е изд., стер.- М.: Омега – Л, 2006. – 636 с.

г. Брест, Республика Беларусь
mishkova69@jandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Управление денежными потоками является важным финансовым рычагом инновационной деятельности предприятия. Ускоряя за счет эффективного управления денежными потоками оборот капитала, предприятие обеспечивает рост сумм генерируемой во времени прибыли, которая дополнительно может быть использована на инновационную деятельность предприятия. Таким образом, управление денежными средствами можно рассматривать как процесс принятия решений, которые должны обеспечивать эффективное функционирование предприятия, оно является основой инновационной деятельности. Управление финансовыми потоками предусматривает решение следующих задач: обеспечение поступления денежных средств в полном объеме на основе составления планов реализации продукции; контроль за поступлением с помощью оперативных планов, уточненных в соответствии с конъюнктурой рынка, внешними и внутренними факторами; синхронизация денежных потоков[1].

В практике используются два метода расчета результата движения денежных средств: прямой и косвенный. Прямой метод учитывает остаток денежных средств на начало отчетного периода, поступление денежных средств от текущей и инвестиционной деятельности, направления использования денежных средств, а также их остаток на конец отчетного периода. При этом превышение поступлений над выплатами как по предприятию в целом, так и по видам деятельности означает приток средств, превышение выплат над поступлениями – их отток.

Расчет денежных потоков косвенным методом ведется от показателей чистой прибыли с необходимыми корректировками в статьях, не отражающих движение реальных денег по соответствующим счетам [2]. Например, счета к оплате прибавляются к чистой прибыли – увеличение, и вычитается из чистой прибыли – уменьшение.

На наш взгляд, для предприятия удобнее использовать прямой метод, который не потребует дополнительного сбора данных. В Республике Беларусь метод прямого счета положен в основу формы № 4 «Отчет о движении денежных средств» [3], которая составляется ежеквартально на каждом предприятии. Умелое управление финансовыми потоками во многих случаях позволит сократить разрывы между доходами и расходами, сгладить отрицательные последствия этих явлений и тем самым ускорить оборот денежных средств, используемых для инновационной деятельности.

Исходя из целей финансового управления предприятия, предлагается следующая модель управления финансовыми потоками, которая предусматривает разработку следующих документов:

- Составление реестра действующих контрактов. Он обязательно должен содержать срок действия контракта, сумму контракта и форму оплаты.
- Разработка регламента взаимодействия службы маркетинга и сбыта с бухгалтерией, планово-экономическим сектором и другими службами предприятия.
- Составление плана прихода денежных средств от покупателей за месяц с разбивкой по неделям.
- Составление справки дебиторской задолженности по каждому контрагенту и по срокам.
- Составление бюджета денежных средств на месяц с указанием статьи дохода и расхода, а также факта и процента оплаты.

Предлагаемая нами система управления финансовыми потоками предприятия основана на применении управленческого инструментария, который предлагается использовать для налаживания взаимодействия с клиентами, регулирования горизонтальных взаимосвязей между основными службами в процессе реализации вышеназванных функций и принятия жизненно важных для предприятия решений. Она предусматривает составление стандартного договора с поставщиками и заказчиками; рациональное взаимодействие всех служб по обмену информацией о приходе денежных средств и политику ценообразования; разработку бюджета денежных средств; справки о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности; планирование движения денежных средств по всем сферам деятельности предприятия, включая инновационную.

Механизм управления денежными средствами нужно выстраивать последовательно, организуя работу с информацией в режиме реального времени при участии всех специалистов по продажам. Вначале необходимо подготовить информацию для принятия решений по управлению денежными средствами и потока-

ми. Такая информация нужна для отработки адаптивного поведения, чтобы понимать, на какие внешние изменения мы должны реагировать изнутри.

Затем следует разработать регламент взаимодействия производственного сектора бухгалтерией предприятия и планово-экономическим сектором по обмену управленческой информацией и документообороту для управления денежными средствами. Чтобы этот механизм работал, управленческая информация должна поступать руководителю в режиме реального времени. Для этого необходимо объединение всех компьютеров в единую сеть.

Инструментом управления финансовыми средствами служат потоки платежей. Поэтому важно планировать поступления денежных средств по каждому клиенту, группировать их по каналам сбыта и по рынкам.

Информацию о фактическом приходе денежных средств по каждому покупателю и заказчику ежедневно необходимо отслеживать и заносить в специальную форму. Аналитическая информация о приходе денежных средств за 3 или 6 предшествующих плановому периоду месяцев позволит увидеть платежи от каждого поставщика и выявить сложившуюся тенденцию. А затем на основе этой информации и потребностей предприятия в денежных средствах можно прогнозировать приход денег от каждого клиента.

На основании данных о ежедневном приходе денежных средств для руководителя необходимо составлять информацию на месяц с разбивкой по неделям по форме.

Цель такого подхода к планированию состоит в том, чтобы отслеживать реальное положение дел с платежами по каждому покупателю и управлять ситуацией. Данные о фактическом приходе денежных средств необходимо заносить в таблицу ежедневно нарастающим итогом с начала месяца.

Чтобы видеть и понимать реальную ситуацию по приходу денег и принимать на ее основе управленческие решения, связанные с инновационной деятельностью, информацию по покупателям и заказчикам необходимо представлять более детально по областям или рынкам, в той степени детализации, которая требуется для руководителей разных уровней.

На основании предыдущей информации составляется сводная справка о поступлении денежных средств с учетом кредиторской и дебиторской задолженности. Такая справка, по нашему мнению, должна составляться на каждый день.

В заключение составляется бюджет движения денежных средств за месяц, один раз в неделю следует проводить рабочее совещание для подведения итогов, выяснения возникших проблем с приходом денежных средств, отгрузкой продукции, а также для разработки мероприятий по выполнению плана и решению конкретных проблем, связанных с инновационной деятельностью предприятия.

Предложенная система управления финансовыми потоками приведет к желаемым результатам и позволит принимать оптимальные управленческие решения, связанные с инновационной деятельностью предприятия.

Список цитированных источников

1. Гемба Кайдзен. Путь к снижению затрат и повышению качества / Масааки Имаи; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 346 с. (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).

2. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений МФ РБ и их отдельных структурных элементов: Постановление МФ РБ от 30.09.2011 №102.

3. Об установлении форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу постановления МФ РБ от 14 февраля 2008 г. № 19 и отдельного структурного элемента постановления МФ РБ от 11 декабря 2008 г. № 187: Постановление МФ РБ от 31. 10. 2011 г. № 111.

Мороз В.В., Урецкий Е.А.

УО «Брестский государственный технический университет»

г. Брест, Республика Беларусь

vvmoroz@bstu.by

ОЧИСТКА КРАСКОСОДЕРЖАЩИХ СТОЧНЫХ ВОД «ПОПУТНОЙ» ТЕХНОЛОГИЕЙ

Получение лакокрасочных покрытий – это технологический комплекс операций, включающий в себя подготовку поверхности изделий, нанесение лакокрасочных материалов. Стадия покраски реализуется различными методами. Пневматическим распылением, распылением под высоким давлением, распылением в электрическом поле, аэрозольным распылением, электроосаждением, струйным обливом, окунанием, вальками, в барабанах, кистью и шпателем. Именно 70% выпускаемых лакокрасочных материалов наносят пневматическим распылением, причем этот метод наиболее опасен в экологическом отношении.

Большинство предприятий приборо- и машиностроительного профиля имеют цеха или отдельные участки покрасочного производства. На этих производствах имеются отделения подготовки (обезжиривание, травление, фосфатирование и т.д.) деталей под покрытие и как завершающая стадия – покраска.

Кислые загрязнения и соли, образующиеся в стоке ванн травления, фосфатирования и промывки, перед сбросом в канализацию должны быть подвергнуты очистке до допустимых норм.

Данное производство является источником сброса как отработанных (залповых) технологических растворов, так и стоков, в которых содержатся исключительно токсические органические загрязнения (фенол, ксилол, уайт-спирит и др.), а также тяжелые металлы, такие как цинк, хром, титан.

Известно, что более 80% действующих очистных сооружений предприятий приборо- и машиностроительного профиля имеют очистные сооружения реагентного типа. Следует добавить, что в технологических процессах нанесения защитных покрытий используется широкий спектр веществ, которые превращаются в отходы, сходные по составу с реагентами, применяемыми при очистке органозагрязнённых сточных вод. То есть имеют место предпосылки для многократного снижения объема используемых товарных реагентов, а значит, и неизбежного вторичного загрязнения сточных вод.

Известные методы очистки такого вида сточных вод (ультрафильтрация, сжигание, ионный обмен и др.) энергоёмки, для их реализации требуется использование дорогостоящего оборудования, дефицитных материалов и значительных производственных площадей. В связи с тем, что промышленные предприятия находятся в затруднительном финансовом положении, как правило, стоки сбрасываются в канализацию без какой-либо предварительной очистки. Опыт, накопленный по использованию "попутных" технологий в процессах очистки сточных вод, позволяет с высокой степенью вероятности предположить возможность эффективной совместной обработки указанных стоков в рамках очистных сооружений гальванического производства. При этом под «попутной» технологией обработки лакокрасочных загрязнений понимается её реализация в рамках традиционных очистных сооружений стоков гальванических покрытий реагентного типа с использованием ранее смонтированного оборудования, применением тех же реагентов при сохранении основных параметров технологических процессов, а также систем автоматического регулирования (САР).

Поскольку решить проблему охраны водных объектов простым наращиванием мощностей традиционных очистных сооружений практически невозможно, необходимо найти пути улучшения работы не только действующих сооружений, но и вновь проектируемых. Возникает ситуация, при которой необходимо разработать такое технологическое решение, которое должно быть ресурсосберегающим и которое по возможности можно реализовать в рамках традиционных очистных сооружений защитных покрытий, а именно гальванопокрытий.

Возможность и целесообразность объединения хромсодержащих стоков и «попутного» обезвреживания органосодержащих стоков в кислой среде в присутствии хроматов, а также использование механизма окисления легкоокисляемых органических соединений кислородом воздуха и сорбционной способности оксигитратных коллекторов, образующихся в процессах нейтрализации всех видов стоков, с последующим их осаждением в осветлителе была реализована на Брестском электромеханическом заводе (БЭМЗ), где впервые технология была внедрена в производство [1]. Данная технология проста, экономична, малоотходна. Реконструкция действующих очистных сооружений и переход на усовершенствование выгодны предприятию, так как используется ранее смонтированное оборудование, те же реагенты при сохранении основных параметров технологических процессов, а также системы автоматического регулирования (САР).

Эта технология не требует дополнительных площадей и оборудования, сопоставимых по стоимости с традиционными очистными сооружениями гальваностоков. Принцип реализации данной технологии осуществлен с использованием имеющегося оборудования и коммуникаций. Следует добавить, что в технологических процессах нанесения защитных покрытий используется широкий спектр веществ, которые превращаются в отходы, сходные по составу с реагентами, применяемыми при очистке органозагрязнённых сточных вод. То есть имеют место предпосылки для многократного снижения объема используемых товарных реагентов, а значит, и неизбежного вторичного загрязнения сточных вод.

Для подтверждения возможности создания «попутной» технологии были проведены соответствующие исследования. Цель проводимых исследований заключалась в установлении возможности и целесообразности объединения потоков, содержащих хромсодержащие и лакокрасочные загрязнения, с последующей их обработкой по традиционно принятой реагентной схеме очистки стоков гальванического производства.

Исследования и разработка «попутной» технологии обработки промывных сточных вод, загрязнённых лакокрасочными ингредиентами, осуществлялись на базовом предприятии (Брестский электромеханический завод).

Для отработки режимов технологического процесса очистки исследования были условно разбиты на три этапа:

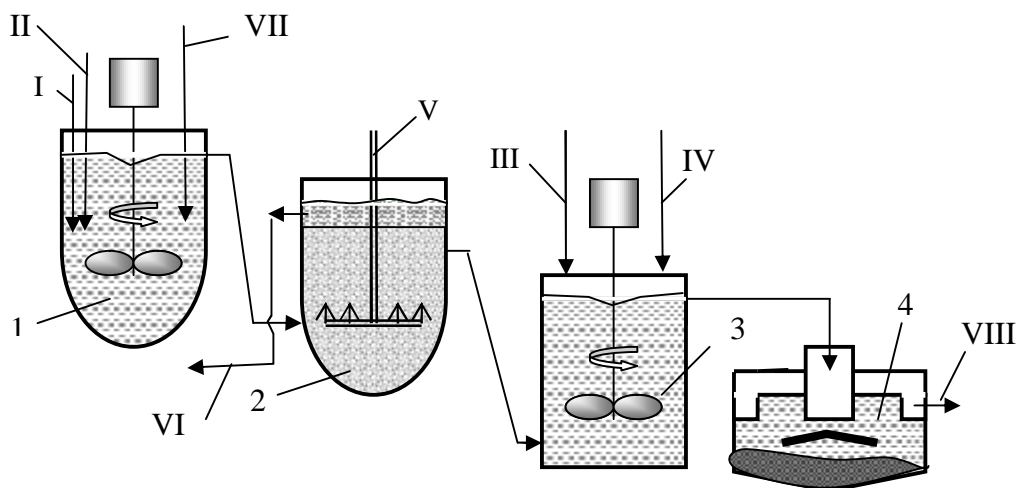
– на первом этапе выяснялся эффект окисления органических веществ хромосодержащим стоком и кислородом воздуха. Краскосодержащий сток смешивался с хромосодержащим стоком. В хромосодержащий сток предварительно вводилось рассчитанное количество травильного раствора; при необходимости смесь подкисляли серной кислотой до $pH = 1,5 \div 2,0$. Далее смесь стоков подвергалась продувке воздухом. При продувке смеси воздухом кроме окисления органических примесей происходит выделение из воды избыточного количества углекислого газа, образование на поверхности газовых пузырьков зародышей твердой фазы продуктов гидролиза, а также специфическое механическое перемешивание воды пузырьками воздуха. Кроме того, при продувке образуется устойчивый слой пены. Способностью создавать пену обладают различные ПАВ, находящиеся в краскосодержащем стоке (спирты, моющие средства и т.д.). Из этого следует, что часть органических примесей, СПАВ уносится в пенный продукт для удаления на обезвоживание;

– на втором этапе – эффективность адсорбции органических веществ на образовавшихся гидрооксидах металлов. После продувки смесь стоков подщелачивают раствором известкового молока и тщательно перемешивают. При величине $pH = 3,5 \div 4,0$ образуются крупные хлопья гидрооксида железа (III), на которых происходит сорбция трудно окисляемых ароматических углеводородов (ксилол, толуол), недоокисленных органических примесей (фенол, ацетон) и промежуточных органических веществ (органических кислот), получившихся в процессе окисления;

– на третьем этапе – процессы коагуляции и соосаждения совместно со стоками гальванического производства.

После подщелачивания и перемешивания смесь краско- и хромосодержащих стоков смешивают с кислотнощелочным стоком, подщелачивают известковым молоком и тщательно перемешивают в реакторе-нейтрализаторе всех видов стоков для обеспечения благоприятных условий коагуляции. Последний этап нейтрализации краскосодержащего стока – осветлитель. После перемешивания смесь стоков отстаивалась в течение 1,5 часа.

По результатам исследований была разработана технологическая схема, представленная на рисунке 1.



1 – реактор обработки хромосодержащих сточных вод; 2 – ёмкость для продувки стоков сжатым воздухом;

3 – реактор-нейтрализатор всех видов стоков; 4 – осветлитель.

I – краскосодержащие сточные воды; II – хромосодержащие сточные воды; III – кислотнощелочные стоки;

IV – нейтрализующий раствор; V – сжатый воздух; VI – пенный продукт на обезвоживание; VII – растворы кислотных реагентов (товарная кислота и отработанные травильные растворы, содержащие Fe^{2+} и Fe^{3+})

VIII – обработанный сток

Рисунок 1 – Способ «попутной» обработки краскосодержащих сточных вод

Возможность «попутной» обработки лакокрасочных стоков в линии восстановления хрома (VI) до хрома (III) предопределяет тот факт, что большинство органических загрязнений окисляется на $95 \div 98\%$ бихроматами до CO_2 и H_2O [3,4]. Деструкции органических загрязнений способствует и окисление их кислородом воздуха [4,5]. Дальнейшее снижение содержания органических загрязнителей можно ожидать при сорбции их на оксигидратном коллекторе, образующемся в процессе нейтрализации гальванических стоков [5]. Важным является и тот факт, что «попутной» обработкой стоков возможно решение проблемы удаления тяжелых металлов (ТМ), вносимых в стоки в процессе нанесения лакокрасочных покрытий. Как правило, в

известных технологиях очистки лакокрасочных стоков проблема тяжелых металлов, вообще не рассматривалась, т.к. наличие в подобных стоках тяжелых металлов не предполагалось.

Учёт перечисленных доводов при выборе «попутной» технологии очистки стоков лакокрасочного производства сулит серьезные экономические выгоды и ряд практических преимуществ, связанных с резким сокращением потребности в энерго- и материалоемком технологическом оборудовании и соответственно снижением потребности в производственных площадях.

Список цитированных источников

1. Урецкий, Е.А. Исследование возможности создания «попутной» технологии обработки сточных вод, загрязненных лакокрасочными ингредиентами / Е.А. Урецкий, В.В. Мороз. // Вестник БрГТУ. – 2007.
2. Способ совместной очистки сточных вод лакокрасочных производств защитных покрытий и плат: пат. 12453 РБ, С02Ф9/00 / Мороз В.В., Урецкий Е.А.; заявит. и патентооблад. БрГТУ, опубл. 30.10.2009 // Бюл. № 5(70) 2009 г. – 73 с.
3. Коренман, М. Методы определения органических веществ. – М.: Химия, 1975.
4. Лейте, В. Определение органических загрязнений питьевых, природных и сточных вод; пер. с нем. – М.: «Химия», 1975.
5. Проскуряков, В.А. Очистка сточных вод в химической промышленности. – Л.: Химия 1997.

Надеина Н.Г., к. т. н., доцент

УО «Брестский государственный технический университет»,

г. Брест, Республика Беларусь

ng.nadeina@mail.ru

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВУЗА

Современная экономика развивается на основе инноваций и научных знаний, поэтому она предъявляет повышенные требования к качеству подготовки специалистов и их профессиональным компетенциям. Актуальной задачей университетов в современном мире становится способность эффективно реагировать на вызовы современности и готовность удовлетворить широкий спектр социально-экономических запросов общества и рынка. В настоящее время вузы получили возможность проявлять и реализовывать интеллектуальный и научный потенциалы через инновационную активность и предпринимательство в экономическом пространстве образовательной среды, доказывая свою конкурентоспособность в генерации идей и их коммерциализации на внутреннем и внешнем рынках.

Развитие системы образования в современном мире рассматривается как базовый стратегический ресурс, от которого зависит благосостояние страны. Следует постоянно учитывать две взаимодополняющие функции высшего образования: подготовку профессиональных кадров и культурную адаптацию личности к интенсивно изменяющемуся миру. Сегодня, в условиях конкуренции на различных рынках – образовательных услуг, трудовых ресурсов, инвестиций, инноваций, технологий, практически все государственные вузы сочетают в себе элементы государственного учреждения и субъекта рыночной экономики. В условиях конкурентной среды инновационная активность вузов должна проявляться во всех видах их деятельности.

Инновационная деятельность вузов, как правило, характеризуется следующими качественными чертами:

- эффективное использование собственных интеллектуальных и материальных ресурсов;
- наличие инноваций в учебной, научной и производственной деятельности, методах управления и организации этой деятельности для преодоления конкуренции и продвижение продукции;
- коммерциализация результатов научно-инновационной деятельности;
- собственная оценка и страхование рисков, связанных с инновационной деятельностью.

Инновационный потенциал учреждений образования отражает ресурсную и результативную составляющие деятельности высшего учебного заведения, является основой успешного сотрудничества с предприятиями реального и финансового секторов экономики, а также эффективного участия в государственных и международных грантах. Важное значение имеет среда, в которой функционирует и развивается учреждение высшего образования. Инновационный потенциал вуза формируется, прежде всего, под воздействием множества факторов не только внешней среды, но внутренней (рис. 1).



Рисунок 1 – Факторы, влияющие на формирование инновационного потенциала вуза

В процессе формирования и развития инновационного потенциала вуз может трансформироваться в особый учебно-научно-инновационный комплекс, взаимодействующий с инновационной инфраструктурой в виде НИИ, опытно-конструкторских производств, конструкторских бюро, научных и научно-производственных центров, центров подготовки и переподготовки кадров, технопарков, инновационно-технологических центров, бизнес-инкубаторов, малых и средних инновационных и наукоемких предприятий и частных предпринимателей.

Упорядоченное функционирование инновационной системы высшей школы, которая представляет собой организацию субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания инноваций на единых организационных принципах, определяемых стратегией инновационного развития вуза, является основой формирования инновационного потенциала высшего учебного заведения. Субъектами инновационной деятельности высшей школы могут быть структурные подразделения университетов, юридические лица (новые организационные формы инновационных процессов, организации различных организационно-правовых форм деятельности и формы собственности, органы государственной власти, органы местного самоуправления) и физические лица, занимающиеся инновационной деятельностью в процессе реализации стратегий инновационного развития высшей школы. В качестве объектов инновационной деятельности высшей школы следует выделить новые способы организации деятельности, новые технологии, новые продукты, интеллектуальную собственность, инновационные проекты и процессы, инновационные программы и проекты, по поводу которых возникают экономические и правовые отношения между субъектами инновационной деятельности высших учебных заведений.

Необходимым условием развития инновационного университета является его взаимодействие с регионом. В этом случае основными направлениями, которые может реализовать университет, являются:

- многоуровневое профессиональное образование, переподготовка и повышение квалификации специалистов для инновационной сферы;
- технологическое развитие сферы услуг региона через развитие инновационной инфраструктуры, трансфера и коммерциализации технологий;
- формирование и развитие регионального рынка интеллектуальных услуг;
- разработка и реализация информационных, инновационно-технологических, научно-образовательных и социально-культурных региональных программ и проектов.

К основным признакам, характеризующим инновационный уровень развития университета, можно отнести следующие признаки:

- подготовка высококачественных специалистов, адаптированных к рынку по заказу бизнес-структур и региона;
- ориентация на коммерциализацию исследований по заказу реального сектора экономики;
- диверсификация внебюджетных источников финансирования, стремление к самофинансированию;
- формирования самообучающейся организации с гибкой структурой;
- наличие предпринимательской корпоративной культуры;
- полезность обществу через взаимодействие со всеми заинтересованными сторонами.

Современные тенденции развития высшего образования определяют объективную необходимость формирования учреждения образования инновационного типа. Инновационное развитие региональных

вузов позволит сформировать целостную инновационную инфраструктуру региона, в рамках которой возможно осуществлять полный цикл инновационного процесса и коммерческое освоение результатов научных исследований и разработок.

Высшие учебные заведения уже сегодня могли бы стать центрами системной интеграции инновационной активности в Беларуси. В рамках Государственной программы развития высшего образования на 2011–2015 годы для инновационной сферы Республики Беларусь в государственных высших учебных заведениях в соответствии с заявками организаций запланирована подготовка более 110 тыс. специалистов с высшим образованием. Высшее и послевузовское образования развиваются в соответствии со стратегией перехода страны к инновационной экономике, являются основным источником обеспечения ее кадрового потенциала и направлены на дальнейшее повышение качества подготовки высококвалифицированных специалистов на основе новейших достижений науки и техники.

Важнейшим средством реализации эффективной кадровой политики в национальной системе образования должна стать система среднесрочного и долгосрочного прогнозирования потребности в специалистах для сферы инновационной деятельности в целом по стране и в разрезе отдельных направлений экономики с учетом создания на базе отечественных разработок новых и высоких технологий и перспектив их внедрения в реальный сектор экономики. В системе послевузовского образования ежегодно планируется принимать в аспирантуру около 1300 человек. В целом в 2015 г. прием аспирантов для подготовки по приоритетным специальностям составит 86,2% от общей численности приема. По сравнению с 2010 г. в 2015 г. планируется увеличение приема докторантов на 86,1%, причем более 60% приема будет осуществляться по высокотехнологичным специальностям. Государственной программой предусмотрена стажировка не менее 70 специалистов в год в ведущих научных мировых центрах, крупных международных компаниях, иностранных университетах.

Список цитированных источников

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26.05.2011 – N 669.

Назарук М.В., магистр экономических наук
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
masa-n@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕРЕЗ ОПТИМИЗАЦИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В современных условиях крупные экономические объекты не в состоянии обеспечить высокое качество технологии и организации управления без оптимизации информационных потоков, качество и уровень развития которых в значительной степени влияет на эффективность принятия управленческих решений на предприятии, а значит, и на эффективность деятельности его в целом.

Специфика деятельности предприятий строительной отрасли, а в особенности организованных по принципу объединений, подразумевает ежедневную работу со значительными объемами информации. Эффективность управления как процесса определяется так называемым «циклом регулирования», или временем принятия и реализации положительных управленческих решений. Это время определяется, в свою очередь, сложностью проблемы, количеством этапов переработки информации. Поэтому проблема качества информационных потоков становится определяющей с точки зрения их функционирования.

Информационные потоки могут быть оптимизированы посредством внедрения различных по своей сложности корпоративных информационных систем (КИС). КИС обеспечивает поддержку принятия управленческих решений на основе автоматизации процессов, процедур и других способов осуществления деятельности строительного объединения. В дополнение к этому задачами информационной системы может быть помощь персоналу при анализе проблемы, визуальное рассмотрение сложных объектов и разработка новых продуктов. Основным управляющим фактором является процедура принятия решения, на основании результата которой осуществляется воздействие на систему (предприятие, объединение). КИС сама по себе решений не принимает, но, будучи эффективно настроенной, способна поставлять информацию руководителю, лицам, принимающим решения, в том ракурсе, который наиболее подходит для принятия конкретного решения [1].

На данный момент автоматизация управленческих процессов позволяет реализовать такие сложные проблемы управления, как [2]:

- непрерывность и динамичность принятия решений;
- многовариантность расчетов;
- обеспечение сбора данных в реальном масштабе времени;
- организация сплошного комплексного учета и экономического анализа и др.

Каждый проект в области автоматизации должен рассматриваться предприятием как стратегическая инвестиция средств, которая должна окупиться за счет улучшения управленческих процессов, повышения эффективности производства, сокращения издержек. В выборе правильного решения должно быть, в первую очередь, заинтересовано руководство предприятия. Данный проект должен ставиться на один уровень с приобретением, например, новой производственной линии или строительством цеха. Другими словами, о КИС как об инновации в области информационного обеспечения предприятия, позволяющей усовершенствовать процесс управления, можно говорить лишь тогда, когда данный проект экономически целесообразен [1,3].

В процессе внедрения инноваций в области информационного обеспечения следует учитывать внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективность проводимых мероприятий. К основному внешнему фактору можно отнести уровень адаптированности программного продукта к белорусским условиям, что не всегда характерно для зарубежных систем класса КИС. Следовательно, перед руководителем возникает вопрос правильного выбора КИС, а также ее внедрения с целью повышения прибыльности своей деятельности на основе рационально и своевременно принятых решений.

В настоящее время в Беларуси присутствуют около десятка западных систем (SAP, Baan, Oracle, Ахарт, Exact, Platinum, Hansa Solutions, Scala, Accpac, SunSystems и др.) и несколько отечественных систем класса КИС (БОСС-Корпорация, Галактика, Парус, Магнат, Альфа, Эталон, Инотек).

Стоимость зарубежных колеблется от десяти до нескольких сот тысяч долларов, российские и белорусские системы в несколько раз дешевле (в зависимости от сложности и размера предприятия – от 5 до 70 тыс. долл. США и выше). Но при покупке таких программ нужно руководствоваться не только и не столько ценой, сколько функциональностью, надежностью, адаптированностью и наличием поддержки. В соответствии с мировой практикой, при необходимости более тонкого анализа нескольких систем одного или близких классов, этапу выбора придается большое значение.

К внутренним факторам можно отнести управленческий и человеческий факторы.

Эффективная организация управления процессом внедрения КИС позволит сократить риски увеличения как прямых, так и косвенных затрат, а также приведет к повышению производительности труда, а следовательно, увеличит эффективность деятельности предприятия в целом за счет принятия точных, конструктивных решений и своевременного доведения их до исполнителей.

В целях снижения возможности роста прямых затрат сверх запланированных значений уже в процессе внедрения КИС необходимо с высоким уровнем детализации подходить к этапам анализа и проектирования КИС, что исключит недооценку размеров проекта, а следовательно, неоправданное его разрастание в ходе реализации (постоянные доработки, уточнения и изменения требований к проекту). Внедренная информационная система должна представлять собой совокупность интегрированных на высоком уровне информационных технологий и соответствующих программных и аппаратных средств.

Успешность реализации инновации в области совершенствования управления бизнес-процессами во многом зависит от того, приняты ли инновационные идеи в состав рабочего мотива поведения сотрудников или нет. Необходимо отметить, что в строительных организациях государственной собственности данный вопрос открыт, в связи с тем, что для сотрудников зачастую характерны [4]:

- консервативность мышления;
- недостаточный уровень квалификации в области использования информационных технологий, а, следовательно, угроза увольнения;
- недостаточная осведомленность о преимуществах применения КИС;
- возникновение дополнительной нагрузки на трудовые ресурсы в процессе освоения КИС;
- угроза высвобождения части персонала в результате автоматизации ряда возложенных на них функций.

В заключение можно отметить, что на крупных строительных предприятиях есть обоснованный смысл внедрять не только производственные и технологические инновации, но и в области информационного обеспечения. Однако следует помнить, что понятие «инновации» применяется ко всем новшествам, ко

всем усовершенствованиям, которые обеспечивают экономию затрат, поэтому, в целях исключения возможности отрицательного эффекта от внедрения КИС необходимо учитывать человеческий фактор, который в итоге и предопределяет результативность данных мероприятий.

Список цитированных источников

1. Гламаздин, Е.С. Управление корпоративными программами: информационные системы и математические модели / Е.С. Гламаздин, Д.А. Новиков, А.В. Цветков.: – М.: ИПУ РАН, 2003. – 159 с.
2. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В.В. Трофимова – Спб.: Высшее образование, 2007. – 480 с.
3. Самардак, А.С. Корпоративные информационные системы: уч. пособ. для вузов. – Владивосток: ДВГУ, 2003. – 262 с.
4. Тепляков, А.А. Проектирование информационных систем: пособ. – Мн.: Акад. упр. при Президенте РБ, 2010. – 218 с.

Небелюк В.В., старший преподаватель
УО «Витебский государственный технологический университет»
г. Витебск, Республика Беларусь
E-mail: neviva@rambler.ru

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА С ОТРАСЛЕВЫМИ ВУЗАМИ

Легкая промышленность – многоотраслевой промышленный комплекс. В Республике Беларусь отрасль представлена более 1100 предприятиями и производствами, большинство из которых входит в состав концерна «Беллепром». Предприятия отрасли РБ выпускают сотни видов продукции, выполняют заказы иностранных фирм из 40 стран мира. На экспорт поставляется около 76% продукции.

В период кризиса (1990-1998) объем производства в отраслях легкой промышленности снизился в 5 раз. Этот период характеризовался общим спадом производства, резким снижением платежеспособного спроса населения. В настоящее время развитие рыночных отношений происходит неравномерно относительно различных отраслей и подотраслей легкой промышленности. Это обусловлено различным характером спроса и предложения, степенью монополизации производства.

Рынок товаров легкой промышленности состоит из рынка сырья и материалов, рынка производственного оборудования и рынка готовой продукции. Отрасль в РБ объединяет более 10 крупных подотраслей и десятки производств, непосредственно участвующих в материальном обеспечении потребностей населения. В ее системе функционируют около 500 предприятий, которые выпускают сотни видов продукции более 5000 наименований. Отличительной чертой легкой промышленности в целом является высокий удельный вес продукции, выпускаемой на негосударственных предприятиях (около 85%).

Проблемы сбыта свойственны большинству предприятий легкой промышленности Республики Беларусь. Факторы, определяющие эти проблемы, кроются во внешней и внутренней среде предприятий:

1. В легкой промышленности по международным стандартам достаточным для развития признается уровень рентабельности в 35%, что в 2–3 раза выше реально наблюдаемого у нас.

2. Рост производства продукции отрасли незначителен. Все жестче конъюнктура рынка, а производство «Беллепрома» больше сориентировано на экспорт. Сложилась следующая структура продаж: 45% – внутренний рынок; 30% – экспорт в Россию; 25% – в ЕС.

3. Дефицит собственных оборотных средств превысил 200 млрд. руб., растут просроченная дебиторская и кредиторская задолженности – на 37% и 45% соответственно. Сегодня предприятия концерна выполняют в основном два из восьми прогнозных показателя.

4. Не выполняются установленные квоты и заказы для государственных нужд по ряду товаров, подлежащих поставке на рынок республики, что вызвано отказами торгующих организаций от выборки заявленных объемов.

5. Запасы готовой продукции на складах значительно возросли на предприятиях швейной, кожевенно-обувной и трикотажной подотраслей. 157% среднемесячного объема производства концерна числится в запасах готовой продукции.

6. Продукция отечественного легпрома оказывается на 20–25% дороже российской (из них 10–12% приходится на долю энергосоставляющей).

7. Среди негативных факторов – последствия введения нового порядка взимания НДС по принципу страны назначения. Значительно уменьшились продажи продукции предприятий «Беллепрома» в России,

особенно за счет мелких потребителей. Из-за ввода НДС было потеряно до 20% российского рынка. Между тем, емкость зарубежного рынка многократно превосходит емкость отечественного. В период с 2005 г.

В отрасли проводится комплекс мероприятий по активизации инновационной деятельности:

1. В рамках отраслевой программы «Качество» на 2007-2010 годы в отрасли проведена большая целенаправленная работа по созданию и сертификации в организациях систем качества в соответствии с требованиями Международных стандартов ИСО 9000. По ИСО 9000 сертифицировано около 60% организаций от общего числа организаций отрасли. Предприятия отрасли продолжают работу по созданию и внедрению систем экологического менеджмента на базе ИСО 14000.

2. С целью удовлетворения и изучения спроса потребителей и более полного насыщения рынка товарами отечественного производства в республике ежегодно проводится Международная выставка-ярмарка «БелТЕКСлегпром» по оптовой продаже товаров легкой промышленности в павильонах НВЦ «Белэкспо».

3. Для продвижения отечественных товаров легкой промышленности в регионы Российской Федерации и увеличения экспорта концерн «Беллегпром» выступает коллективным организатором участия белорусских предприятий в Федеральных оптовых выставках-ярмарках легкой промышленности.

4. В отрасли проводится целенаправленная работа по расширению сети фирменных магазинов, фирменных секций и повышению уровня торгового обслуживания. В настоящее время на внутреннем рынке функционируют: около 200 фирменных и ведомственных магазинов, более 700 фирменных секций, из которых 400 работают в системе Белкоопсоюза. Кроме этого созданы представительства, оптовые склады и другие структуры. Особую роль в деятельности отечественных предприятий легкой промышленности может сыграть создаваемый в Беларуси «Центр индустриального инжиниринга легкой промышленности». Ставится задача уменьшить зависимость от импортных поставок сырья и материалов за счет увеличения производства в республике льноволокна, создания новых видов химических волокон и нитей, красителей.

В реализации этих стратегически важных проектов особенно важны отношения сотрудничества с отраслевыми вузами, использующими производственную сферу как базу практик при подготовке специалистов. При этом выполняемые курсовые, дипломные работы, научная деятельность должны стать «полем» активного сотрудничества между вузами и предприятиями. Положительный опыт в этой сфере наработан и кафедрой «Экономическая теория и маркетинг» УО «ВГТУ». Силами преподавателей экономического факультета проводится систематическая аналитическая работа. Многие сведения и статистические данные имеют прикладной характер.

Анализ конкурентных преимуществ предприятий легкой промышленности Республики Беларусь с использованием экспертного опроса УО «ВГТУ» позволил выявить следующее:

1. Большинство респондентов (59%) оценивают конкуренцию в легкой промышленности как выше средней и сильную, причем ее жесткость (по цене и качеству) обусловлена действиями конкурентов в отрасли (до 60%) и появлением новых конкурентов. Наиболее сильной конкурентной позицией отечественных предприятий эксперты считают: качество продукции (85% как выше среднего и сильная); цена (60%). Наиболее слабой позицией, по мнению опрошенных экспертов, является стимулирование и обслуживание потребителя – всего 40, 25%, иными словами, здесь самые большие резервы наращивания конкурентных преимуществ (около 60%).

2. Наиболее распространенным методом ценообразования на отраслевом рынке являются методы на основе издержек: «Издержки + прибыль». Однако, например, опыт Польши в развитии рыночных отношений показал, что снятие ограничений на формирование цен, определение их уровня на основе действия законов спроса и предложения в сфере легкой промышленности приводят к резкому росту цен с одновременным снижением спроса на продукцию.

В вопросах сбыта продукции на рынке товаров легкой промышленности при административно-директивной системе приоритет отдавался контактам с вышестоящей организацией. Выбор условий деятельности осуществлялся вышестоящей организацией, которая «прикрепляла» поставщиков и потребителей друг к другу. Широко развиты бартерные сделки в отрасли и сегодня. Большинство из них заключается не на основе изучения реального рынка, спроса и предложения, а на основе старых связей и эпизодического ненаправленного появления новых.

При разработке комплекса маркетинга, например, на предприятиях текстильной промышленности целесообразно учитывать то, что важнейшим потребителем готовой или переработанной продукции является население, а также ряд особенностей текстильного производства:

1. Спрос на текстильную продукцию зависит от емкости рынка, рынок может быть расширен за счет экспорта; динамика развития рынка определяется приростом населения, изменением уровня доходов, появлением новых технологий.

2. Повышенная концентрация производства в текстильной промышленности приводит к монополизации производства и создает предпосылки для формирования монопольно высоких цен.

3. Уровень цен на ресурсы, используемые в текстильном производстве, зависит от уровня предложения. Например, предложение натуральных волокон определяется объемом производства в агропромышленном комплексе. Предложение искусственных и синтетических волокон зависит от работы предприятий химической промышленности.

4. Спрос на финансовые ресурсы в текстильной промышленности определяется необходимостью формирования сезонных и страховых запасов сырья.

5. Преимущественно массовое и крупносерийное текстильное производство требует организации достаточных по мощности товаропроводящих сетей.

6. В условиях сочетания директивного и рыночного регулирования деятельности предприятий маркетинговый комплекс как средство комплексного воздействия должен быть направлен на лиц, имеющих право принимать решения (финансирование государственными и вышестоящими организациями), и тех, кто своим одобрением способен повлиять на результат деятельности предприятия в сфере обмена (потребители продукции).

Наиболее перспективны направления по наращиванию конкурентных преимуществ предприятий легкой промышленности, важнейшими из которых являются:

1) разработка мер по повышению маркетинга и рекламной деятельности предприятия, как на отечественном, так и на зарубежном рынках;

2) совершенствование системы обслуживания и стимулирования потребителей продукцией (сервис, кредит, скидки, гарантии, уценка и другие меры по стимулированию продаж).

Список цитированных источников

1. Официальный сайт концерна БелЛегПром [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bellegprom.by>. Дата доступа 10.02.2012

Нетреба И.А., к.э.н.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,

г. Киев, Украина

iranetr@ukr.net

РИСКИ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Учитывая постоянные изменения во внешней среде, внедрение информационных систем управления (ИСУ) – процесс, который сопряжен большим количеством рисков, что требует детального рассмотрения и анализа. Главной целью анализа рисков внедрения ИСУ разной сложности (независимо от класса системы – будь то MRP или ERP II) является их учет и поиск возможностей уменьшения потенциальных убытков, которые может понести предприятие в случае неудачного внедрения. Следует отметить, что ученые, занимающиеся проблемами оценивания рисков информатизации, ввели понятие «информационного риска», что является собой определенный уровень объективного и субъективного изменения информации, ее потери, дефицит или избыток, что приводит к принятию неадекватных управленческих решений [1].

Рассмотрим риски внедрения ИСУ и факторы внутренней среды предприятия с оценкой возможных последствий возникновения этих ситуаций [2].

Таблица – Риски внедрения ИСУ, связанные с факторами внутренней среды предприятия

Фактор риска	Возможные последствия	Пути устранения
Широкий функциональный объем проекта внедрения ИСУ в сжатые сроки	Необходимость дополнительных усилий по интеграции межфункциональных решений – увеличение сроков внедрения и привлечение дополнительных ресурсов	Создание координационного совета. Регулярное проведение интеграционных межгрупповых встреч для обсуждения проектных решений
Неготовность будущих пользователей ИСУ к организационным изменениям	Задержки в принятии решений относительно внедрения ИСУ, субъективное предвзятое отношение к оцениванию изменений в бизнес-процессах и нежелание изменять его в случае необходимости	Ключевые пользователи должны быть вовлечены в процессы внедрения ИСУ на различных этапах и своевременно информированы об изменениях в структуре или взаимосвязи бизнес-процессов
Снижение оперативности принятия проектных решений	Несоблюдение сроков внедрения ИСУ	Принятие 2/3 оперативных решений на уровне координационного совета
Слабая система мотивации участников проекта внедрения ИСУ	При отсутствии должной системы мотивации сотрудников предприятия, участвующих и в дальнейшем сопровождающих систему, воз-	Уровень заработной платы и мотивации сотрудников должен быть не ниже среднерыночного уровня для специалистов, внедряющих и

	возможен их переход на другое место работы	обслуживающих ИСУ этого класса
Интерфейсы с внешними системами	Неопределенность перечня интерфейсов с внешними системами усложняет их разработку ИСУ	Перечень интерфейсов должен быть определен на первых этапах внедрения. Разработка должна быть завершена до начала тестирования ИСУ
Отсутствие ресурсов у компании-исполнителя	Неготовность к выполнению работ по внедрению	Выполнение сверхурочных работ с привлечением дополнительных ресурсов от компании-исполнителя в рамках ИТ-бюджета

Считается, что для объективного оценивания степени влияния рисков ситуаций на внедрение информационных технологий, необходимо определить, на каких этапах обмена информацией между ее потребителями существует наибольшая вероятность возникновения информационного риска, после чего определяются источник опасности, вид деятельности, правовая условие возникновения риска и степень восприятия риска. Соответственно, для управления рисками на всех этапах внедрения ИСУ необходимо проводить идентификацию рисков, осуществлять их количественную или качественную оценку, учитывая степень влияния каждой рискованной ситуации на процесс внедрения в случае ее возникновения [3]. Принимая решение о развитии информационных систем, руководители должны учитывать, что сроки внедрения и ввода в эксплуатацию программных продуктов могут сопровождаться рисками как внешней среды, так и внутренними, что связано с большим количеством организационных факторов.

Все риски должны быть учтены и оценены с точки зрения их значимости для внедрения в случае наступления рискованного события. Прежде всего должны быть оценены финансовые риски, поскольку сложные ИТ-решения имеют большие сроки внедрения, и, соответственно, при пессимистическом прогнозе существует риск "незавершения", а при оптимистическом – риск возникновения дополнительных расходов из-за непредвиденных обстоятельств, вызванных изменениями в законодательстве, конъюнктуре рынка и т.п. Также, используя метод экспертных оценок, нужно оценить риски, которые имеют качественный характер, и только после этого принимать окончательное решение о внедрении ИТ-решения.

Для обеспечения точности расчета количественных показателей, отражающих риски внедрения, необходимо определить такие параметры, величина которых напрямую зависит от технических характеристик данного ИТ-решения. К этим показателям следует отнести:

1. Среднее число ошибок, допущенных одним специалистом, занятым обработкой информации (определяется предприятием).
2. Потери рабочего времени от простоев.

$$B_r = (t_r \times b) / 100,$$

где t_r – рабочее время (за весь период), часов; b – простои (%).

По оценкам различных исследователей, потери рабочего времени от простоев составляют 3-12% рабочего времени. На колебания данного показателя в указанных пределах влияет ряд факторов, связанных как с характеристиками ИТ-решения, так и с уровнем обеспеченности предприятия современным компьютерным оборудованием. К этим факторам следует отнести: функциональность ИТ-решения, что определяет его сложность, знание особенностей работы с данной программой (влияет на возможность и скорость самостоятельного решения текущих мелких проблем, которые могут возникнуть в процессе эксплуатации), уровень квалификации персонала, обслуживающего ИСУ, уровень компьютерного обеспечения предприятия.

3. Потенциальные убытки вследствие допущенных ошибок в расчете на всех специалистов, занятых обработкой информации

$$Z = O_v \left(\frac{z_1^i P_2^i}{p_1^i} \right),$$

где z_1^o – величина потенциальных убытков вследствие допущенных ошибок после внедрения ИСУ (в расчете на одного человека, который занят поиском, обработкой и обобщением информации);

p_1^o – число ошибок, которые до внедрения ИСУ допускает пользователь, ответственный за поиск, обработку и обобщение информации;

p_2^o – число ошибок, которые после внедрения ИСУ допускает пользователь, ответственный за поиск, обработку и обобщение информации.

Числовые значения, полученные по данным показателям, следует считать потенциальными убытками предприятия; для получения точного результата (экономического эффекта), необходимо корректировать прирост чистой прибыли предприятия на полученную величину убытков.

В свою очередь, анализ экспертных оценок [4] показывает, что внедрение ИСУ способно значительно улучшить работу отдельных структурных подразделений предприятия. В частности, максимальные значения получили такие качественные характеристики, как совершенствование процесса подготовки и принятия управленческих решений, возможность управления информационными потоками на предприятии и повышения качества учетных операций. Одновременно на процесс внедрения могут оказать отрицательное влияние следующие факторы: несоответствие функциональных возможностей информационной системы масштабам деятельности предприятия, несовместимость новой ИСУ с программными продуктами, которые уже используются предприятием, несоответствие бизнес-процессов предприятия эталонным бизнес-процессам информационной системы. Практический опыт внедрения и ввода в промышленную эксплуатацию ИСУ неоднократно доказывал, что этими рисковыми факторами сопровождается большинство проектов внедрения. Однако полученные знания и приобретенный опыт специалистами в области информационных технологий сегодня позволяет значительно уменьшить эти риски как на этапах проектирования ИТ-решений и их внедрения на реальном объекте. Например, одним из путей уменьшения рисков внедрения ИСУ является использование отраслевого подхода, согласно которому вводится ИТ-решение, разработанное с учетом специфики деятельности предприятий данной отрасли, а в процессе внедрения используется опыт, приобретенный во время внедрений на других предприятиях. Так же целесообразно выбирать «наиболее эффективное» ИТ-решение, руководствуясь следующими принципами: системный характер внедрения и использования системы, объективная оценка значимости использования информационных ресурсов и возможности усовершенствования ИСУ в будущем, возможность развития концептуальных подходов к управлению предприятием, возможности и производительность технических средств, которые есть в наличии у предприятия, гибкость ценовой политики поставщика ИТ-решения как основы создания ИСУ на предприятии.

Список цитированных источников

1. Цопа, Н.В. Влияние информационного обеспечения на уровень риска при принятии управленческих решений / Н.В. Цопа // Экономика и управление. – 2005. – №2-3. – С.67-71.
2. Компания «SAP». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sap.com>.
3. Нетреба, И.А. Пути снижения затрат на внедрение и использование корпоративных информационных систем / И.А. Нетреба // Становление информационной экономики: теория и практика: сб. науч. тр. – СПб., 2006. – С.8-12.
4. José Córdoba, Wendy Robson, Making the Evaluation of Information Systems Insightful: Understanding the Role of Power-Ethics Strategies // *Electronical journal of information systems evaluation*. – Paper 4. – Issue 9. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ejise.com>.

Нистюк В.П., исполнительный директор
Ассоциации «Возобновляемая энергетика»
aven2009@tut.by

ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАТЕРИАЛОВ В ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИИ. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА НАУКИ И ПРАКТИКИ

Ситуация с энергообеспечением в мире существенно меняется. На смену традиционным углеводородным источникам приходят и занимают существенное место в энергетике источники возобновляемые.

Решается сразу несколько задач:

1. Быстрое развитие экономики земного шара, внедрение новых, иногда чрезмерно энергоемких технологий в обеспечении жизнедеятельности людей влечет за собой существенный рост энергопотребления. По данным исследовательских центров, к 2030 г. энергопотребление в мире может возрасти примерно на 40%. Именно поэтому одной из ключевых задач нашей цивилизации является поиск и внедрение дополнительных источников энергии, которые ранее не использовались или использовались недостаточно масштабно. Генеральная Ассамблея ООН объявила 2012 г. Международным годом устойчивой энергетики для всех.

Эта инициатива предусматривает решение к 2030 году трех взаимозависимых задач:

- обеспечение всеобщего доступа к современным энергетическим услугам;
- снижение интенсивности мирового энергопотребления на 40%;
- увеличение доли возобновляемых источников энергии в мире до 30%.

2. Ископаемые источники рано или поздно будут истощаться. Кроме того, неограниченное извлечение из земных недр большого количества составляющей земной коры оказывает негативный эффект на природную среду.

Интерес к возобновляемым источникам энергии во всем мире обусловлен их неисчерпаемостью, но по некоторым экспертным оценкам потенциал возобновляемых источников энергии используется в энергетике только на треть.

3. Использование традиционных углеводородных источников влечет за собой постоянно возрастающие вредные выбросы в атмосферу, что в свою очередь приводит к ухудшению климата и серьезным, зачастую губительным природным катаклизмам. А экологическая ситуация в мире и без этого достаточно сложная. Об этом шёл серьезный разговор 22 июня текущего года в Рио – Де – Жанейро на Всемирном экологическом форуме, в котором участвовали многие влиятельные мировые политики, в том числе и главы ряда государств.

4. Газом, нефтью и углем распоряжается небольшой круг государств, владеющих одним из важных секторов мирового рынка. И чем больше развивается мировая экономика, тем больше от этих монополистов зависят судьбы стран и народов. Сырьевым рычагом такие страны не всегда распоряжаются цивилизованно и эффективно. Тем более, что в разное время у руководства такими поставщиками стоят не всегда конструктивные и ответственные люди. Это ведет к противостояниям политическим, которые нередко заканчиваются военными конфликтами. Гибнут люди, страдают целые страны и народы.

5. Активное развитие возобновляемых источников энергии способствует децентрализации энергетической системы, что в свою очередь решает проблему меньшей зависимости граждан страны и всей экономической инфраструктуры от нескольких крупных энергогенерирующих объектов.

6. Внедрение возобновляемых источников энергии демонстрирует их высокую эффективность в деле экологического оздоровления стран и континентов, помогает воспитывать у граждан бережное отношение к природе, стимулировать их к экономному и бережному использованию энергии, как жизненно важной ценности земной цивилизации.

В Республике Беларусь история развития возобновляемых источников энергии имеет давнюю историю. Ветроэнергетика развивалась еще со времен Советского Союза. Наши ученые изучали ситуацию с ветром в Черноморско-Балтийском регионе, возводили ветроустановки по всей территории СССР, в Монголии и других странах, создавали в своих лабораториях модели уникальных агрегатов, испытывали их на собственном полигоне. В 50-х годах XX века энергию воды использовали около 180 малых гидростанций.

Однако дешевизна и доступность углеводородного сырья никак не стимулировали активное развитие новых видов энергии. С развалом империи развалилась и постепенно создаваемая система их разработки.

Новая ситуация, сложившаяся на энергетическом рынке, вновь привлекла внимание к забытым и заброшенным проектам. Тем более, что изучение зарубежного опыта продемонстрировало высокую эффективность использования возобновляемых ресурсов и новых технологий для решения усложняющихся энергетических проблем.

Ассоциация «Возобновляемая энергетика» зарегистрирована в Государственном реестре Республики Беларусь 09 сентября 2009 года. Инициаторами ее создания и учредителями стали Департамент по энергоэффективности Белгосстандарта, Международный государственный экологический университет им. А.Д. Сахарова, ОАО «Белгорхимпром» и пять коммерческих структур, занимавшихся разработкой, производством, внедрением и пропагандой возобновляемых источников энергии.

Ассоциация создана как некоммерческая организация. Главной ее целью является объединение организаций и предприятий, осуществляющих научные исследования, разработку, производство, поставку, монтаж, наладку и сервисное обслуживание оборудования возобновляемой энергетике, подготовку кадров для создания новой отрасли в энергетической системе Республики Беларусь и эффективного участия в обеспечении энергетической и экологической безопасности страны, а также пропаганду преимуществ возобновляемых источников энергии и перспектив их развития, для координации их деятельности, а также представления и защиты общих, в том числе и имущественных интересов.

Новая структура является добровольным и открытым объединением. Для сотрудничества приглашаются и задействованы в программах Ассоциации многочисленные организации, предприятия и учреждения. Если три года назад учредителями Ассоциации стали восемь структур, но уже сегодня в ее составе работают более 50 юридических лиц.

С самого начала мы пригласили к совместной работе зарубежных партнеров в целях изучения опыта и привлечения в Республику Беларусь иностранных инвестиций. Надежными и постоянными партнерами в нашей отрасли являются коллеги из Германии, Австрии, Италии. Официальными партнерами являются Литовская Ассоциация биоэнергетики и энергосбережения, Литовская Ассоциация биоэнергетики, Российская ассоциация ветроиндустрии, Украинская ассоциация теплоэнергетических компаний, Украинская ассоциация участников рынка альтернативных источников энергии и топлива, Польский центр международ-

ных связей, ассоциация аэропортов гражданской авиации стран СНГ. Налажен постоянный рабочий контакт с посольством Евросоюза, представительством ООН, другими международными организациями. В рамках Пакта мэров ведется совместная работа с г. Полоцком в целях оказания помощи и содействия в выполнении обязательств по уменьшению энергопотребления, объема вредных выбросов и повышению доли чистых источников энергии к 2020 году.

«Возобновляемая энергетика» не создана как альтернатива строительству атомной станции. Наше объединение в меру возможности ставит перед собой цель дополнить энергетический потенциал страны новыми, ранее недостаточно используемыми источниками. Причем одной из главных задач ставится открытие в РБ производств, создающих отечественные образцы возобновляемых источников энергии.

Если рассуждать в широком смысле слова о частно-государственном сотрудничестве, то Ассоциация представляет собой именно образец такого сотрудничества. В общий круг в интересах государства и сограждан собрались органы государственного управления, научные центры, учебные заведения, государственные и негосударственные предприятия. Мы хорошо понимаем, что в стороне от выполнения государственных программ ни в коем случае не должны оставаться негосударственные формирования, которыми являются предприятия бизнеса, экологические общественные объединения и другие структуры гражданского общества. Ассоциация и представляет собой яркий пример эффективного партнерства государства и общества.

Диапазон приложения усилий членов Ассоциации широк и многогранен: использование энергии ветра, воды, солнца, низкопотенциальной энергии земли, воды, воздуха, внедрение технологий биоэнергетики во всех ее проявлениях, начиная со сжигания древесных отходов и заканчивая переработкой твердых бытовых отходов и нефтешламов, очистки воды.

Департамент по энергоэффективности Белгосстандарта вырабатывает предложения по построению государственной политики в области энергоэффективности и энергосбережения и координирует эту работу на государственном уровне.

Международный государственный экологический университет им. А. Д. Сахарова ведет большие научные исследования практически во всех основных направлениях возобновляемой энергетики, готовит кадры для работы в этой сфере.

Широкий круг задач в развитии гидро-, ветро- и биоэнергетики, обеспечении экологической безопасности решают многочисленные предприятия и организации.

В потенциале членов Ассоциации есть достаточно новых разработок, которые защищены патентами Беларуси и других стран.

Наиболее перспективными технологиями в рамках Ассоциации обладают общество с дополнительной ответственностью «Акваэкология», частное унитарное предприятие «Интер – Блейз», общество с ограниченной ответственностью «Новые системные технологии», научно-производственное общество с ограниченной ответственностью «Малая энергетика, ООО «ЭлектроМакс», ООО «Фаст – Холл» и др. Особенностью основной части новых технологий является их белорусское авторство.

Члены Ассоциации активно участвуют в разработке нормативных правовых актов, регулирующих деятельность членов Ассоциации, пропагандируют преимущества возобновляемых источников энергии и перспективы их развития.

Мы постоянно участвуем в развитии профессионального и творческого потенциала специалистов всех уровней, работающих в области возобновляемой энергетики, содействуем развитию производства отечественного оборудования для возобновляемой энергетики.

Исполнительная дирекция и организации – члены Ассоциации – готовы оказать всем заинтересованным физическим и юридическим лицам информационно-консультационные услуги в области возобновляемой энергетики и сопутствующих этой деятельности услуг.

Осуществляется информационная и рекламная поддержка развития рынка в сфере возобновляемой энергетики.

В центре внимания Ассоциации – установление и расширение международных связей между отечественными и зарубежными организациями, осуществляющими деятельность в сфере возобновляемой энергетики и сопутствующих этой деятельности услуг, обмен передовым опытом внедрения возобновляемых источников энергии. Сделаны серьезные шаги по координации усилий ассоциаций и союзов субъектов возобновляемой энергетики в рамках Союзного государства Беларуси и России и СНГ. Большой интерес проявляют к опыту деятельности Ассоциации коллеги и партнеры из государств-членов Шанхайской организации сотрудничества, в которой Республика Беларусь является партнером по переговорам.

В настоящий момент члены Ассоциации продолжают активно участвовать в наращивании потенциала возобновляемой энергетики, вовлечении в топливно-энергетический баланс страны максимального количества отечественного сырья и возобновляемых источников. Это требует срочного решения ряда непростых задач:

1. Необходимо в максимально короткие сроки создать в Беларуси необходимую полноценную правовую базу. Отсутствие нормативной базы тормозит развитие возобновляемой энергетики и ставит преграды на пути привлечения в инновационные энергетические проекты инвестиций.

С середины 2011 г. вступил в полном объеме в силу Закон Республики Беларусь «О возобновляемых источниках энергии». Необходимо подготовить и согласовать со всеми Министерствами и ведомствами проекты подзаконных ведомственных и иных нормативных актов, содержащих конкретные регулирующие нормы прямого действия и стимулирующие положения. Пока же реализация норм действующего Закона встречает на своем пути много препятствий. Не доведена до оптимального уровня тарифная политика.

2. Важно добиться полного и безусловного выполнения органами государственного управления и научными центрами руководящих требований документов, принятых высшим руководством Республики Беларусь. Анализ показывает, что ряд положений, принятых и утвержденных государственных и региональных программ остаются декларациями и не выполняются или выполняются не в полном объеме.

3. Требуется реальная государственная поддержка масштабных научных разработок по тематике возобновляемой энергетики. Безусловно, необходимо внедрять в стране новейшие технологии, имеющиеся в мире. Но не менее важно создавать собственный научный и производственный потенциал для работы. Для этого потребуются:

- расширение сети самостоятельных научно-производственных предприятий;
- участие представителей предприятий и бизнесменов в формировании программ научных исследований академической, отраслевой и вузовской науки;
- привлечение частных изобретателей и рационализаторов в разработку и внедрение инноваций;
- создание в Республике Беларусь венчурного инновационного фонда;
- введение системы достойного стимулирования ученых по результатам практического внедрения их разработок;
- прямое подключение научных центров к практической реализации конкретных проектов с целевой постановкой задач и соответствующим ресурсным обеспечением;
- обязательное получение научных экспертных заключений по соответствию заявляемым нормативам в ходе проведения процедур государственных закупок;
- создание научно-технических экспертных советов при профессиональных ассоциациях и союзах;
- стажировка научных кадров на предприятиях и в организациях.

Не стоит отказываться от зарубежных грантов и выгодных инвестиций. В целях приближения научной базы энергетики к повседневной деятельности при Ассоциации и начал свою работу научно-технический экспертный совет, в который вошли ведущие представители академической, отраслевой и вузовской науки.

4. Нужна стройная система подготовки и повышения квалификации кадров, способных эффективно использовать имеющийся природный потенциал белорусской энергетики. На общем собрании членов Ассоциации 29 мая 2012 года принято решение о создании инновационного центра Ассоциации, который будет заниматься в том числе и этим важным направлением.

5. Требуется широкая просветительская работа во всех слоях населения с целью привлечения внимания граждан к проблеме новой энергии, вовлечения их в процесс ее внедрения.

Овчаренко Т.С., доцент, **Калугина Н.А.**, студентка
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко
г. Киев, Украина
ovtaser@ukr.net, natalija.kalugina@yandex.ru

ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях развития экономических систем для обеспечения конкурентоспособности и стабильного результативного функционирования предприятия должны быть инновационно ориентированными, гибкими и быстро реагировать на изменения внешней среды.

С учетом высокого уровня динамики развития новаций объективно усиливается роль инновационно-информационного фактора в формировании и управлении конкурентоспособностью предприятия. Ключе-

вой проблемой при этом становится обеспечение конкурентоспособности предприятия не только в текущем периоде, но и в долгосрочной перспективе.

Исследования сущности конкурентоспособности предприятий и механизмов управления ею имеют исключительно важное значение как для теории, так и для практики современного управления. Эта проблематика была рассмотрена в исследованиях многих экономистов, в частности в трудах М. Портера, Р.А. Фатхутдинова, Л.И. Федуловой, В.А. Павловой и др.

Конкурентоспособность предприятия – способность поддерживать стойкие позиции на рынке, функционировать прибыльно, быть привлекательным для инвесторов, создать позитивный имидж среди потребителей и всевозможных субъектов хозяйствования [4, с. 21].

Определяющей составляющей конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность его продукции. Конкурентоспособность предприятия определяется конкурентоспособностью всех видов продукции, которые оно производит.

Таким образом, эти понятия взаимосвязаны и самодостаточны. С одной стороны, само предприятие осуществляет производство продукции, от конкурентоспособности которой зависит его конкурентоспособность, с другой стороны, на конкурентоспособность продукции влияет конкурентоспособность предприятия в целом. Таким образом, конкурентоспособность продукции является одновременно необходимым условием стойких конкурентных позиций предприятия на рынке и следствием высокого уровня конкурентоспособности самого предприятия.

К основным факторам конкурентоспособности относят [2]:

- финансовое состояние субъекта хозяйствования;
- развитие собственных НИОКР, уровень затрат на них;
- наличие передовых технологий;
- обеспеченность высококвалифицированными кадрами;
- наличие сети сбыта; обеспеченность информацией;
- платежеспособность основных потребителей.

Наибольшее распространение теория конкурентоспособности получила в трудах М. Портера [1], в которых он выделяет пять основных сил конкуренции, которым предприятие должно противостоять и которые фактически определяют интенсивность конкуренции в отрасли или рыночной нише, обеспечивая существенную информационную нагрузку для компании на пути к эффективному управлению конкурентоспособностью.

Однако еще известный австро-американский учёный Й. Шумпетер для преодоления сопротивления рыночных сил конкуренции предложил использовать научно-технический процесс, который всегда идёт впереди достижений человечества, а именно – внедрение инноваций. Именно его «новая комбинация» новизны, которая подразумевала новое качество средств производства, что было достигнуто путём определённых улучшений имеющегося оборудования, введения новых средств производства или систем его организации, что даёт возможность наиболее эффективно противостоять всем силам конкуренции и побеждать [5, с. 197]. В последующих трудах Й. Шумпетер вместо термина «новая комбинация» применил термин «инновация» и трактовал его как изменения с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организаций.

В классическом определении Й. Шумпетер выделил пять видов инноваций [5, с. 158–159]:

- 1) инновации, следствием которых является производство нового продукта, который имеет качественно новые особенности по отношению к существующим;
- 2) новый подход к коммерческому использованию продукции, без существенных изменений технологии её производства;
- 3) использование новых источников сырья и полуфабрикатов;
- 4) выход отрасли на новые рынки сбыта, независимо от того, существовал этот рынок ранее или нет;
- 5) смена организационных и институциональных форм, результатом чего может быть, например, создание монопольного положения или ослабления монопольной власти другого предприятия.

Первые три типа инноваций, являются потенциальными возможностями предприятия на рынке будущего, поскольку в результате осуществления таких инноваций будут созданы новые рынки, которые не существуют в момент реализации инноваций. Они появляются после того, как инновация воплотится в принципиально новый продукт или же концептуально будет оформлено принципиально новое использование существующего продукта. Приведённые три типа инноваций содействуют повышению возможностей предприятия «сильно конкурировать» по терминологии М. Стоппера [6], потому как повышают возможности предприятия конкурировать в технологическом аспекте. Две последние из перечисленных инноваций Й. Шумпетера связаны с существующими возможностями повышения уровня конкурентоспособности пред-

приятия, поскольку следствием таких инноваций является повышение способности предприятия предоставлять привлекательные, в сравнении с конкурентами, рыночные предложения.

Соответственно, в современных условиях инновация является не только новым прогрессивным результатом, но и актуальным процессом его получения, выраженным в совокупности действий, направленных на создание и расширение нововведения, которое удовлетворяет конкретные общественные потребности. Потому в современных условиях актуальным является использование модели «открытых инноваций». В научное обращение термин «открытые инновации» ввёл Г.Чесбро [3]. Суть новейшего подхода состоит в переходе от парадигмы закрытых (или внутренних) инноваций к парадигме (модели) открытых инноваций, который вызван установленным смещением акцентов относительно источников идей, заложенных в основе создания конкурентоспособных инноваций и их использованию в условиях глобальной экономики.

Основные принципы модели «открытых инноваций» можно сформулировать следующим образом [3, с. 31]:

- необходимо взаимодействовать с талантливыми людьми, которые работают не только в нашей организации, но и за её пределами;
- внешние НИОКР могут принести значительную пользу;
- не обязательно самостоятельно проводить исследования, чтобы на основе их результатов получить прибыль;
- необходимо наилучшим образом использовать внешние и внутренние идеи;
- нужно получать прибыль от использования нашей интеллектуальной собственности другими, а также покупать интеллектуальную собственность у других.

Согласно логике открытых инноваций, важно использовать внешние источники изобретений и технологий для того, чтобы эффективно реализовывать свои проекты, а также открыть доступ к своим изобретениям и технологиям, чтобы получить от их реализации максимальную прибыль. Именно поэтому на основе данной концепции открытых инноваций сегодня развиваются самые успешные компании, организации, университеты и страны.

В настоящее время эту модель используют многие ТНК, работающие в разных отраслях. Примерами использования открытой инновационной модели могут быть следующие компании: как Procter&Gamble, IBM, Xerox, Hewlett-Packard (HP), Intel, Microsoft, Lucent и др. [3].

Следовательно, они стремятся к способу получения инновационных идей, обращаясь к внешним возможностям, а именно, создавая совместные открытые исследовательские лаборатории, экспериментальные центры, мощные электронные ресурсы, тем самым существенно уменьшая объём затрат на проведение процесса НИОКР и содержания многочисленного персонала, который его обслуживает.

В условиях глобализации и высокого уровня динамики развития новаций предприятие имеет возможность существенно повысить уровень конкурентоспособности за счёт внедрения инновационной продукции, используя модель «открытых инноваций».

Список цитированных источников

1. Портер, М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран [Текст]: М. Портер; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 2005. – 896 с.
2. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. – 892 с.
3. Чесбро, Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. – М.: Поколение, 2007. – 336 с.
4. Шевельова, С.О. Конкурентоспроможність молочного підкомплексу: [монографія] / С.О. Шевельова. – Тернопіль: Збруч, 2001. – 408 с.
5. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
6. Storper, M. The Regional World: Territorial Development in Global Economy. – N.Y.: Guilford Press, 1997. – 338 p.

Олешкевич Н.Н.

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
e-mail: ol-natalie-bgtu@rambler.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

«Все течет, все изменяется».
Гераклит

Не являясь научным открытием, утверждение о непрерывных изменениях в деятельности коммерческих организаций дает почву для научных исследований последствий таких изменений.

Изменение – категория философского дискурса, которая характеризует состояние, альтернативное стабильности, переход из одного состояния в другое, смену содержания во времени [6].

Изменения порождают события, которые могут стать источниками как выгодных бизнес-возможностей, так и проблем. Каждая из них приводит к появлению решения, которое вызовет еще большее изменение, и в результате формируется новая экономическая реальность и с новым набором проблем или возможностей.

Если рассматривать коммерческие организации с точки зрения изменений, то, прежде всего, следует отметить, что организации создаются, развиваются, добиваются успехов, ослабевают и, в конце концов, могут прекратить свою деятельность. Именно поэтому широко распространено понятие о жизненном цикле организаций как о предсказуемых их изменениях с определенной последовательностью состояний в течение времени. Руководитель должен знать, на каком этапе развития находится организация, и оценивать, насколько принятый стиль руководства соответствует этому этапу.

Жизненный цикл организации – совокупность стадий развития, которые проходит фирма за период своего существования. Существуют отчетливые этапы, через которые проходят организации, и переходы от одного этапа к другому являются предсказуемыми, а не случайными. Один из вариантов деления жизненного цикла организации на соответствующие временные отрезки предусматривает следующие **этапы**.

1. **Этап предпринимательства.** Организация находится в стадии становления. Происходит обоснование жизнеспособности идеи создания и развития организации. Цели являются еще нечеткими, творческий процесс протекает свободно, продвижение к следующему этапу требует стабильного обеспечения ресурсами.

2. **Этап коллективности.** Развиваются инновационные процессы предыдущего этапа, формируется миссия организации. Коммуникации и структура в рамках организации остаются в сущности неформальными. Данный этап характеризуется новизной продукции, малыми масштабами производства и конкурентной борьбой.

3. **Этап формализации и управления.** Структура организации стабилизируется, вводятся правила, определяются процедуры. Упор делается на эффективность инноваций и стабильность. Возрастает роль высшего руководящего звена организации, процесс принятия решений становится более взвешенным, консервативным.

4. **Этап выработки структуры.** Организация увеличивает выпуск своих продуктов и расширяет рынок оказания услуг. Менеджеры выявляют новые возможности развития. Организационная структура становится более комплексной и отработанной. Механизм принятия решений децентрализован. Для этого этапа характерно следующее: падение объема продаж, снижение доходов, процессы модернизации, проникновение в новые производственные сферы и рынки.

5. **Этап упадка.** В результате конкуренции, сокращающегося рынка организация сталкивается с уменьшением спроса на свою продукцию или услуги. Менеджеры ищут пути удержания рынков и использования новых возможностей. Увеличивается потребность в работниках, особенно тех, кто обладает инновационным потенциалом. Механизм выработки и принятия решений централизован. Этап характеризуется падением объемов продаж и прибыли, снижением платежеспособности. На данном этапе возможны два пути развития событий: банкротство или реформирование.

Графическая модель жизненного цикла предприятия представляет собой ломаную линию с определёнными точками перегиба (переломными моментами), рис. 1.

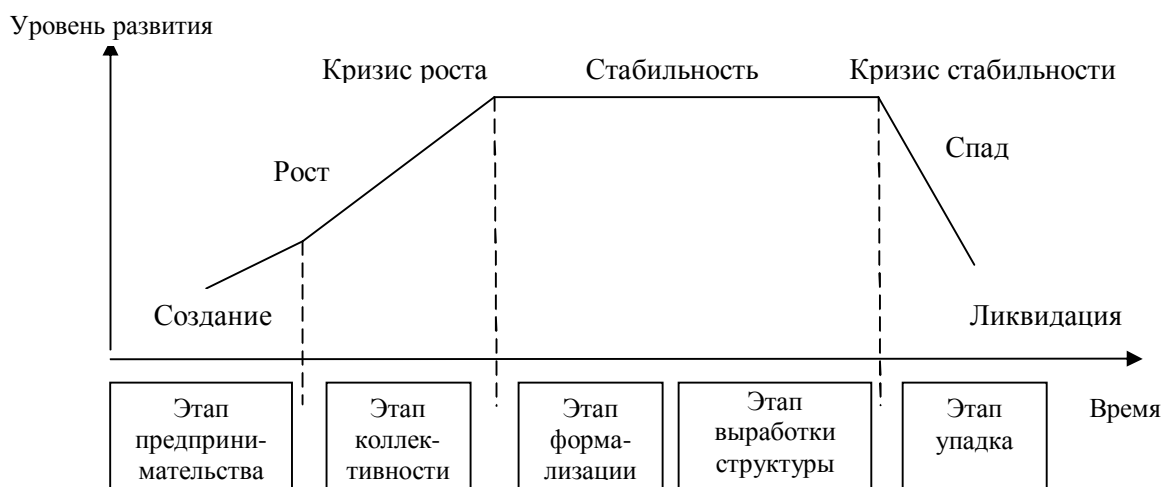


Рисунок 1 – Модель жизненного цикла организации [Ист.: разработка автора]

«Локомотивом», ведущим коммерческую организацию по стадиям цикла, являются непрерывные изменения деловой активности – инновационные процессы. **Инновационный процесс** – процесс создания, распространения и использования новшества [3]. Это процесс последовательного превращения идеи в товар.

Исследовав социально-экономические обстоятельства, характеризующие ту или иную стадию жизненного цикла, мы обнаруживаем **тенденцию увеличения числа проблем** (по сравнению с числом бизнес-возможностей) **по мере приближения экономического субъекта к стадии «упадка»**.

Важно помнить, что организация приходит в упадок не от времени, а от просчётов и от ошибок в управлении. Задача менеджмента – с наименьшими потерями привести организацию к периоду стабильности и удерживать её как можно дольше в этом состоянии, не допуская возникновения процессов, приводящих к упадку. И тут успех зависит от конкретных людей, их знаний, компетентности, квалификации, дисциплины, мотивации, способности решать проблемы, восприимчивости к обучению. То есть в качестве источника обеспечения длительного существования организации на этапе зрелости и стабильности начинает выступать человеческий ресурс, а именно – предпринимательство.

Предприниматели – это люди, «принимающие управленческие решения» в экономической жизни [1].

Предприниматель – это субъект управленческой деятельности. Объектом управленческого труда является предприятие как совокупность хозяйственных процессов, в том числе инновационных; предметом такого труда служит информация. В ходе принятия управленческого решения менеджер (предприниматель) оценивает пригодность информации к использованию в процессе управления предприятием и формы вовлечения ее в хозяйственно-экономический процесс. И здесь определяется еще один источник обеспечения длительного существования организации на этапе зрелости и стабильности – информация как экономический ресурс.

В управленческой деятельности **информация** представляет собой совокупность сведений о состоянии управляющей и управляемой подсистем, а также окружающей среды [4].

Таким образом, на этапе зрелости организации возможно управление инновационной активностью, приводящее к благоприятным бизнес-возможностям, за счет повышения качества использования предпринимательства и информации.

При формировании механизма такого управления автор определяет следующую совокупность инструментов воздействия на предпринимательство и информацию с целью повышения эффективности их использования, рис. 2.



Рисунок 2 – Области определения инструментов повышения эффективности использования предпринимательства и информации [Ист.: разработка автора]

Особое внимание следует уделять инновационной активности на этапе зрелости и стабильности коммерческой организации, поскольку в этот период кругооборот средств может быть не обеспечен в полном объеме финансовыми ресурсами. В этих условиях изменения чаще приводят к появлению экономических проблем, нежели возникновению благоприятных возможностей для развития.

Для того, чтобы избежать новых проблем, а этап упадка использовать как “стартовую площадку” для реформирования и нового роста коммерческой организации, автор предлагает более эффективно использовать человеческий и информационный ресурсы.

Список цитированных источников

1. Dobb, M. Capitalist Enterprise and Social Progress. – P. 54
2. Адизес, И. Управление жизненным циклом корпорации / Пер. с англ. под науч. ред. А. Г. Сеферяна. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
3. Грицанов, А.А. Новейший философский словарь. – 1998. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://term.ru/dictionary/175/word/inovacionyi-proces>
4. Лебедев, О. Т., Каньковская, А. Р., Основы менеджмента. учеб. пособие. / О. Т. Лебедев. – СПб, 1998. – 192 с.
5. Попов, Р.А. Антикризисное управление: учебник / Р.А. Попов. – М: Высш. шк., 2005. – 429 с.
6. Стёпин, В. С. Новая философская энциклопедия: В 4 тт. М.: Мысль. Под редакцией В. С. – Стёпина. 2001. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/426/%D0%98%D0%97%D0%9C%D0%95%D0%9D%D0%95%D0%9D%D0%98%D0%95

Омельянюк А.М.

УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, Республика Беларусь

Трич Ю.А.

Государственное торгово-производственное объединение «Белресурсы», г. Минск, Республика Беларусь,
ntrich@mail.ru

**ВТОРИЧНАЯ ПЕРЕРАБОТКА ОТХОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

В настоящее время в республике сформирована и функционирует система сбора вторичных материальных ресурсов, включающая в себя организации системы Белкоопсоюза (131 организация), Минжилкомхоза (171 организация), ГО «Белресурсы» (11 организаций), заготовительные организации без ведомственной подчиненности (43 организации), а также осуществляются поставки вторичных материальных ресурсов на перерабатывающие предприятия по прямым договорам.

Система сбора вторичных материальных ресурсов включает 86 сортировочных станций, 1285 приемных заготовительных пунктов вторичного сырья, в том числе 396 передвижных, и свыше 40 тыс. контейнеров для раздельного сбора вторичного сырья.

В последние 5 лет в стране значительно улучшилось положение по сбору вторичных ресурсов.

Такая динамика была достигнута за счет создания Государственного целевого бюджетного фонда организации сбора (заготовки) и использования отходов в качестве вторичного сырья. С момента создания фонда (2006 г.) из общего объема выделенных средств 67 млрд. рублей направлены на приобретение необходимой техники и оборудования, выполнение работ по повышению эффективности сбора (заготовки) отходов в качестве вторичного сырья, что позволило обеспечить расширение производственно-хозяйственной деятельности в данной сфере и увеличить объемы сбора вторичных материальных ресурсов в 2010 г. более чем в 2,9 раза к уровню 2006 года.

**Объемы сбора основных видов вторичных материальных ресурсов
в 2006-2010 гг. и 9 месяцев 2011 г., тыс. тонн**

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	9 мес. 2011 г.
Всего:	115,3	191,1	241,9	288,2	338,7	248,2
в том числе						
Макулатура	90,8	155,6	174,9	203,4	225,8	171,0
Стеклобой	9,9	19,7	28,0	37,4	48,9	37,6
Полимеры	6,7	6,9	17,1	19,2	30,9	20,1
Текстиль	7,9	8,9	8,8	11,6	10,3	6,0
PCO	-	-	13,1	16,6	22,8	13,5

Потребность перерабатывающих организаций республики в отходах стекла на 2012 год составляет 86,2 тыс. тонн (без учета производства стекловаты на ОАО «Стеклозавод «Неман»), в том числе:

- | | |
|-----------------------------------|-----------------|
| 1) тарного бесцветного стеклобоя | 61,60 тыс. тонн |
| коричневого | 14,88 тыс. тонн |
| зеленого | 3,60 тыс. тонн |
| смешанного по цветам | 5,88 тыс. тонн |
| 2) листового полубелого стеклобоя | 0,24 тыс. тонн |

Наиболее востребованным является сортированный по цветам тарный стеклобой в количестве 80,08 тыс. тонн или 92,9%.

Объемы сбора отходов стекла за 2006–2011 годы составили:

Показатель	Годы					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Объемы сбора, тыс. тонн	9,9	19,7	25,5	37,4	48,9	57,4

Объемы сбора отходов стекла в 2011 году увелились в 5,8 раза по сравнению с 2006 годом. Однако, это все равно не привело к полному замещению импорта стекла для нужд белорусской промышленности.

В связи с недостатком стеклобоя необходимого качества перерабатывающие организации республики закупают его по импорту. Информация об экспорте и импорте стеклобоя за 2008–2011 годы по данным Государственного таможенного комитета:

Наименование показателя	2010 год		2011 года	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Количество, тыс. тонн	3,8	15,2	9,5	24,7
Стоимость, тыс.долл. США	232,0	1 667,9	890,0	2563,0
Цена одной тонны, долл. США	60,5	109,5	93,2	103,7
Цена одной тонны на внутреннем рынке долл. США	35-83	35-83	21-54	21-54

Основные требования к стеклобою, которые являются причинами импорта в Республику Беларусь, следующие: сортировка по группам, цвету, содержание стеклобоя различных групп не допускается, содержание стекол других групп не должно превышать 2% по массе, содержание органических примесей не должно превышать 2% по массе, не допускается наличие тугоплавкого и армированного стекла, зеркал, угля, шлака, кирпича, камней, щебня, металлических предметов, пластмассовых пробок. Эти требования являются базовыми составляющими для формирования в Республике Беларусь фракционного сбора твердых отходов как домашними хозяйствами, так и предприятиями.

Закупочные цены на отходы стекла в 2011 году варьировались от 50 до 180 тыс. рублей за тонну в зависимости от объема и качества заготавливаемых отходов от населения и юридических лиц. Отпускные цены на стеклобой в среднем варьировались от 180 до 460 тыс. рублей за тонну в зависимости от цвета стеклобоя, содержания примесей, объема партии. Закупочные и отпускные цены на стеклобой по состоянию на декабрь 2011 года (за тонну, без НДС и транспортных расходов):

Закупочная цена, тыс. рублей	Цвет и вид стеклобоя	Отпускная цена, тыс. рублей
80–180 (9,3–20,9 \$)	бесцветный, полубелый тарный	180–460 (20,9–53,6 \$)
80–160 (9,3–18,6 \$)	зеленый, коричневый тарный	180–400 (20,9–46,6 \$)
50–120 (5,8–14,0 \$)	смешанный по цветам тарный	180–300 (20,9–34,9 \$)

Учитывая, что основная масса тарного стеклобоя образуется у населения, и вывозится вместе с твердыми коммунальными отходами на полигоны, подготовлен План мероприятий, который позволит объединить усилия организаций, занимающихся сбором стеклобоя.

Запуск узла сортировки смешанного стеклобоя планируется в сентябре 2012 года. Расчетная потребность в сырье до конца 2012 года – 50 тыс. тонн, что составляет 55% от доведенного на 2012 год задания.

Однако, для того, чтобы данная технология и оборудование были загружены в полной мере, необходимо разработать методы стимулирования населения по сбору твердых бытовых отходов в виде отдельных фракций. Именно этой проблеме и будут посвящены дальнейшие научные изыскания автора.

Список цитированных источников

1. Государственная программа сбора (заготовки) и переработки вторичного сырья в РБ на 2009–2015 годы.
2. Постановление Совета Министров РБ от 1 февраля 2002 г. № 132 «Об организации использования отходов».

Панкова Т.Н., Макаревич О.Д.
 ГУВПО «Белорусско-Российский университет»,
 г. Могилев, Республика Беларусь
 tatyana_pan@tut.by

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ДИАГНОСТИКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СООТВЕТСТВИИ С НОВЫМИ ФОРМАМИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И, наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли, и, как следствие, – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Главная цель анализа – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Как показывают результаты проведенных исследований, для оценки финансового состояния предприятия используется большое количество показателей. При этом значения одних показателей могут находиться на теоретически достаточном уровне, значения других – на минимально удовлетворительном уровне, а значения третьих – на неудовлетворительном уровне. В таких условиях довольно сложно, если вообще возможно, адекватно оценить финансовое положение хозяйствующего субъекта в целом. А потому для оценки финансового состояния предприятия целесообразным представляется использовать интегральный показатель.

При отборе показателей, по которым будет производиться оценка, необходимо учитывать некоторые критерии:

- 1) они должны отражать существенные аспекты хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия;
- 2) их можно рассчитать на основе реально имеющейся информации о хозяйственной деятельности предприятия;
- 3) возможность преобразовать показатели в сопоставимый вид.

Оценка финансовой деятельности может производиться на основе нескольких блоков показателей:

- 1) ликвидность, оценивающая возможность своевременно рассчитываться по своим обязательствам;
- 2) финансовая устойчивость, определяемая состоянием собственного и заемного капитала;
- 3) оборачиваемость, позволяющая оценить причины изменения коэффициента ликвидности;
- 4) прибыльность, рассматривающая эффективность работы собственного и привлеченного капитала.

Интегральный показатель финансового состояния предприятия предлагается определять путем применения аддитивного подхода:

$$\text{ИПФС} = \sum_{k=1}^m (W_k \cdot \sum_{i=1}^n (NK_{ki} \cdot F_{ki})),$$

где ИПФС – интегральный показатель финансового состояния предприятия; W_k – весовой параметр k-ой группы показателей; m – количество групп показателей; NK_{ki} – значение нормирующего коэффициента для i-го показателя k-ой группы, характеризующего степень его близости к оптимальному значению; F_{ki} – весовой параметр i-го показателя в k-ой группе; n – количество показателей в группе.

Чем ближе ИПФС к единице, тем мощнее задействован потенциал предприятия, стабильнее финансовое состояние его работы и эффективность управления в целом.

Для оценки финансового состояния предприятия с помощью интегрального показателя предлагается взять 25 показателей, которые разбиты на две условные группы.

Первая группа показателей отражает темп изменения абсолютных показателей в отчетном периоде по сравнению с прошлым (плановым) периодом. В первую группу показателей входят: темп роста выручки от реализации; темп роста чистой прибыли предприятия; темп роста величины собственного капитала; темп роста чистого оборотного капитала.

Во второй группе собраны основные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия.

С 1 января 2012 г. вступило в действие постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. № 111 «Об установлении форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о

порядке составления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 14 февраля 2008 г. № 19 и отдельного структурного элемента Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 11 декабря 2008 г. № 187», в соответствии с которым субъекты хозяйствования должны составлять отчетность, начиная с первого квартала 2012 года.

Для практической реализации применения новых форм отчетности, для оценки платежеспособности субъектов хозяйствования с 1 апреля 2012 года вступает в силу Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011 года № 140/206.

Соответственно, ранее действовавшая Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности, утвержденная постановлением Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 14.05.2004 года № 81/128/65 в редакции Постановления от 8 мая 2008 года № 79/99/50, утрачивает силу с 1 апреля 2012 года.

Инструкция № 140/206 предусматривает те же 2 коэффициента для оценки платежеспособности, что и инструкция № 79/99/50:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Объективно экономическая сущность данных показателей является неизменной.

Однако методика его расчетов несколько изменилась. В инструкции № 140/206 коэффициент текущей ликвидности (K1) рассчитывается как отношение краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам, т.е. при его расчете из знаменателя формулы теперь не вычитается сумма резервов предстоящих расходов.

По коэффициенту обеспеченности собственными оборотными средствами следует учесть, что в инструкции № 140/206 существенно изменилась методика его расчета. Ранее (согласно инструкции № 79/99/50) для расчета наличия собственных оборотных средств из суммы собственного капитала и резервов предстоящих расходов вычитались внеоборотные активы (долгосрочные активы).

В соответствии с инструкцией № 140/206 к собственным источникам средств приравнены долг срочные обязательства. Как следствие, наличие собственных оборотных средств определяется как разность между суммой собственного капитала и долгосрочных обязательств и долгосрочными акт вами.

Произошедшие изменения являются обоснованными. На дату составления баланса, по которому определяются рассмотренные коэффициенты, долгосрочные обязательства целесообразно приравнять к собственному капиталу, так как их погашение ожидается более чем через 12 месяцев после отчетной даты. В течение как минимум 12 месяцев с даты расчета коэффициентов не произойдет уменьшение активов организации в связи с оплатой по долгосрочным обязательствам. Это означает, что в течение данного периода активы, сформированные за счет долгосрочных обязательств, экономически оправдано считать собственными при определении коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами.

В дополнение к рассмотренным коэффициентам платежеспособности, которые используются для оценки платежеспособности и аналитической диагностики вероятности банкротства, инструкция № 140/206 предусматривает ряд аналитических процедур, которые должны применяться в целях определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности неплатежеспособного должника (банкрота). Данная оценка включает:

- анализ динамики итога бухгалтерского баланса;
- анализ динамики и структуры активов бухгалтерского баланса, их ликвидности;
- анализ динамики и структуры источников финансирования средств;
- анализ финансовых результатов деятельности, структуры и направлений использования полученной прибыли;
- анализ деловой активности.

Методики проведения перечисленных направлений анализа изложены в инструкции № 140/206 и в целом соответствуют методикам, широко освященным в экономической литературе.

Оценку структуры источников финансирования средств неплатежеспособного должника в инструкции № 140/206 предполагается проводить на основании определения коэффициента капитализации и коэффициента финансовой независимости (автономии). Коэффициент капитализации показывает, сколько рублей обязательства приходится на 1 рубль собственного капитала. В экономической литературе этот показатель называется коэффициентом финансового риска, и это название более полно отражает его сущность. Чем выше уровень коэффициента, тем выше уровень финансового риска.

Инструкция № 140/206 не приводит критерии рассмотренных показателей, а также интерпретации результатов анализа по всем изложенным направлениям. Формирование вывода о возможности или невозможности восстановления платежеспособности неплатежеспособного должника (банкрота) отдано на профессиональное суждение аналитика, проводящего данный анализ. Вместе с тем, в экономической литературе и практике, рекомендуемым значением коэффициента финансовой независимости является более 0,5, а коэффициента капитализации (финансового риска) – менее 1. На основании этого финансовый аналитик сможет сделать более обоснованные выводы о платежеспособности организации и, в случае необходимости, выработать меры по ее восстановлению.

Таким образом, преимущество данного подхода состоит в том, что сведение группы показателей в единый интегральный показатель позволяет определить отличие достигнутого состояния от базы сравнения в целом по группе выбранных показателей.

Преимуществом данной методики является возможность ее автоматизации в программе «1С: Бухгалтерия». Необходимо будет знать лишь фактические значения исследуемых финансовых показателей, интегральный показатель будет рассчитываться автоматически. Таким образом, автоматизация данной методики позволит внешним кредиторам экономить время на оценку финансового состояния любого предприятия.

Пригодич И.А.

Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь
venyacat@yandex.ru

ДИСКУССИОННЫЕ МОМЕНТЫ КЛАССИФИКАЦИИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Банковская деятельность является одной из форм предпринимательства. Занятие бизнесом всегда происходит в рискованных условиях. Целью любого банка являются деньги, а это означает высокую вероятность их как заработать, так и потерять. Ведущим принципом работы банков является стремление к получению максимальной прибыли. Оно ограничивается возможностью понести убытки. Иными словами, риском. Чем больше риски, тем выше шанс получить прибыль. Риски образуются в результате отклонений действительных данных от оценки сегодняшнего состояния и будущего развития. Эти отклонения могут быть как позитивными, так и негативными. В первом случае речь идет о шансах получить прибыль, во втором – о риске возыметь убыток. Банк сможет получить прибыль только в случаях, если риски будут заранее взвешены. Поэтому проблемам рисков в деятельности банков должно уделяться первостепенное внимание. К основным проблемам и относится разработка классификации банковских рисков.

Классификация банковских рисков является одним из ключевых моментов деятельности банка, так как при четком структурировании банковских рисков и их четкой группировке процесс управления ими станет более организованным и эффективным.

Под классификацией рисков понимается их распределение на отдельные группы по определенным признакам для достижения определенных целей [1]. Научно обоснованная классификация банковских рисков позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления риском. Каждому риску соответствует свой прием управления. Ценность комплексной классификации банковских рисков состоит в том, что на ее основе можно моделировать банковскую деятельность, проводить комплексный поиск внутренних резервов с целью повышения эффективности осуществления банковских операций [2]. Классификация банковских рисков, исходя из задач анализа деятельности банка и совершенствования методик управления рисками, позволяет решить важную проблему – очистить основные показатели, принятые для оценки эффективности деятельности банка, от влияния внешних и побочных факторов, с тем, чтобы лучше отражать собственные достижения персонала банка [2].

В научной экономической литературе существует множество различных подходов к классификации банковских рисков. Это обусловлено, прежде всего, существованием различных подходов и точек зрения относительно систематизации риска, использования классификации для дальнейших исследований в области теории риска.

Отечественными и зарубежными исследователями предлагаются различные признаки, которые могут быть положены в основу классификации банковских рисков. К основным из них относятся [3]:

1. сфера влияния или факторы возникновения банковского риска;
2. вид отношения к внутренней и внешней среде или по источникам возникновения;

3. характер объекта: вид деятельности, отдельная операция или банковская деятельность в целом;
4. специфика клиентов банка;
5. характер учета риска;
6. распределение риска по времени;
7. метод расчета риска;
8. степень (объем) банковского риска;
9. возможность управления банковскими рисками.

По факторам возникновения банковские риски подразделяют на политические и экономические. Политические риски обусловлены изменением политической обстановки. Экономические риски обусловлены изменениями в экономике страны или в экономике самого банка. Таким образом, фактически выделяют две сферы зарождения банковских рисков: политика и экономика.

Также все банковские риски можно подразделить по виду отношения к внутренней и внешней среде банка. К внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью банка или его клиентуры. Внутренние – те риски обусловлены деятельностью самого банка, его клиентов или его контрагентов.

По характеру банковских операций риски могут быть связаны с особенностями балансовых или забалансовых операций. Данная классификация тесно пересекается с группировкой рисков в зависимости от учета. Она подразумевает деление на риски по балансовым и забалансовым операциям.

В зависимости от специфики клиента банковские риски подразделяются в зависимости от размера клиента и по принадлежности к различным видам собственности и отраслям экономики.

Классификация по времени подразумевает деление рисков на ретроспективные, текущие и перспективные, что необходимо для того, чтобы, проанализировав ретроспективные риски, более точно предвидеть текущие и перспективные риски.

В зависимости от метода расчета риски бывают комплексными или частными.

По степени (объему) банковские риски можно определить как низкие, умеренные и полные, в зависимости от расположения по шкале рисков. Степень риска характеризуется вероятностью события, приведшего банк к финансовым потерям по данной операции.

В зависимости от возможности управления, риски подразделяют на открытые (не подлежат регулированию) и закрытые (регулируются).

Перечисленные признаки классификации банковских рисков не являются исчерпывающими. Так в экономической теории можно встретить различные классификации и группировки банковских рисков, которые постоянно дорабатываются и дополняются современными учеными.

Данные классификационные признаки выделяют крупные группы рисков, которые в свою очередь также подразделяются на виды. Это связано с перечислением и изучением всех рисков, возможных при осуществлении банковской деятельности, что позволит банкам более точно определить совокупный размер риска для банка.

Существует классификация банковских рисков, созданная Базельским комитетом по банковскому надзору. В основу классификации положен уровень возникновения риска: 1) индивидуальный (уровень сотрудника); 2) микроуровень; 3) макроуровень.

На уровне отдельного сотрудника банка возникают риски, вызванные последствиями неправомерных или некомпетентных решений отдельных работников.

Данные риски включают:

- хищение ценностей;
- проведение сделок и операций, наносящих банку ущерб, сокрытие результатов таких операций;
- вовлечение банка в коммерческие взаимоотношения с теневой или криминальной экономикой.

На микроуровне возникают риски ликвидности и снижения капитала, формируемые неправильными решениями управленческого аппарата банка.

Данные риски включают кредитный риск; страновой риск и риск перевода средств; рыночный риск; процентный риск; риск потери ликвидности; операционный риск; правовой риск; риск потери репутации банка.

На макроуровне возникают риски, предопределяемые внешними по отношению к банку макроэкономическими и нормативно-правовыми условиями деятельности, а именно:

- не отвечающая интересам банка текущая емкость и доходность отечественных и международных финансовых рынков, на которых банк проводит операции и сделки;
- негативные общие и структурные (отраслевые и региональные) тенденции экономического развития;
- неблагоприятные изменения государственной экономической политики;
- неблагоприятные изменения отечественных и зарубежных нормативно-правовых условий банковской деятельности.

Компания «Coopers&Lybrand» предложила достаточно простую классификацию, которая и стала общепризнанной. Они выделили рыночный, кредитный, операционный, риск ликвидности и риск события, которые являются по их мнению наиболее опасными для банка.

Собственные варианты классификации рисков предложены в работах В.Т. Севрук, М.И. Баканова, И.О. Спицина и О.Я. Спицина, И.Т. Балабанова, Н.Э. Соколинской и других авторов. Однако точки зрения данных авторов неоднозначны и неполностью согласуются между собой.

Однако с целью оптимизации банковских рисков стоит отметить, что если рассмотреть источники возникновения банковских рисков более детально, то внутренними по факту можно считать лишь риски, связанные непосредственно с осуществлением банковской деятельностью, которые зависят от двух факторов:

1. профессионализма сотрудников банка;
2. качества технических средств банка.

Все остальные риски можно считать внешними, так как они импортируются в банк через осуществление банковского обслуживания и проведение банковских транзакций. Ярким примером может служить кредитный риск, который традиционно относят к банковским рискам, в то время как он зарождается у клиента банка в связи с осуществлением такой банковской операции как кредитование. При возникновении проблем финансового рода у клиента банка у него возникает риск непогашения кредита, который переносится на банк, который его обслуживает. Таким образом, риски, которые возникают у клиентов и переносятся затем на банк следует относить к внешним банковским рискам.

У экономистов и специалистов банковской сферы в настоящее время не существует единого подхода к пониманию сущности банковского риска, его проявления, факторов и источников зарождения. Данный факт ярко выражен при рассмотрении классификации банковских рисков и разрозненности иерархической системы банковских рисков.

В современных экономических условиях не вызывает сомнения тот факт, что классификация банковских рисков возможна только во взаимосвязи с поставленными целями и оценкой влияния различных событий на возможность достижения банком поставленных целей.

Вопрос формирования полной и обоснованной (оптимальной) классификации банковских рисков в настоящее время до конца не проработан и требует дальнейшего детального изучения. Данный факт значительно затрудняет процесс построения банком эффективной системы управления банковскими рисками, так как сперва необходимо выработать оптимальную классификацию рисков, на основе которой и будет происходить непосредственное построение системы.

Список цитированных источников

1. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 1998. – 574 с.
2. Иода, Е.В. Классификация банковских рисков и их оптимизация / Е.В.Иода, Л.Л. Мешкова, Е.Н. Болотина; под общ. ред. проф. Е.В. Иода., 2-е изд., испр., перераб. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. – 120 с.
3. Севрук В.Т. Банковские риски. – М.: Дело ЛТД, 1996. – 72 с.

Приймачук И.В., магистр экономических наук
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
primaira@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ НЕОСЯЗАЕМЫХ АКТИВОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность. По мере развития общества, научно-технического прогресса появляются новые более сложные формы капитала, обладающие большим потенциалом экономической активности, выступающим своего рода вектором развития.

Постановка задачи. Современные тенденции развития мировой экономики, усиление роли интеллектуальных и информационных ресурсов для производства конкурентоспособной продукции привели к появлению одной из наиболее масштабных финансовых проблем. Ее суть можно определить следующим образом: поскольку изменились способы создания продукта, а знания превратились в один из основных факторов создания новой стоимости, следует соответствующим образом преобразовать содержание финансовой отчетности предприятий перед собственниками и инвесторами. Основным источником финансовой информации о предприятии является бухгалтерский учет. Цель бухгалтерской отчетности должна заключаться в предоставлении необходимой полезной информации всем потенциальным пользователям, заинтересованным в получении информации о финансовом положении и его изменениях, о результатах хозяй-

ственной деятельности предприятия, эффективности управления и степени ответственности руководителей за порученное дело [1, с. 11].

Б.З. Мильнер в книге «Управление знаниями» отмечает, что: «Протекающие в экономике процессы свидетельствуют, что капитал в традиционном смысле слова, т.е. в материально-вещественной и финансовой форме, постепенно перестает быть основой оценки стоимости коммерческого предприятия...» [2, с. 9]. О важности выделения неосязаемых активов свидетельствует высказывание Л. Эдвинссона, о том, что новая сфера создания стоимости в новой экономике – это «так называемая неосязаемая сфера» [3, с. 12-16]. Вклад Ж.Б. Сэя в теорию неосязаемого капитала заключается в выделении предпринимательской способности в качестве особого вида деятельности, которая так же, как и труд рабочего, создает стоимость и поэтому оплачивается. По Э. Брукинг: организация – это сумма балансовой стоимости материальных (физических), денежных активов и неосязаемой составляющей [4, с. 288].

Главной целью в выделении неосязаемых активов в качестве объекта управления является рост акционерной стоимости за счет вовлечения ранее неиспользовавшихся резервов.

Под неосязаемыми активами будем понимать совокупность явлений и ресурсов внешней и внутренней среды предприятия, потенциально способных создавать новую стоимость и не связанных с материальными средствами и предметами труда.

Неосязаемые активы все чаще выступают в роли финансовых инструментов, при помощи которых решаются различные финансово-экономические задачи: повышение рыночной стоимости, стабилизация бизнеса, привлечение инвестиций, поиск предпринимательских возможностей. Они способствуют превращению осязаемых активов в полезный ресурс, который дает конкурентные преимущества предприятиям. Данные активы расширяют возможности предприятия не за счет использования прав владения, пользования, распоряжения, а за счет создания и использования уникальных активов интеллектуально-информационного характера, таких как знания и опыт сотрудников, корпоративная культура и репутация предприятия. Именно уникальность является единственным фактором конкурентоспособности предприятия, который невозможно приобрести на ресурсном рынке, поскольку он представляет собой продукт интеллектуальной творческой деятельности сотрудников предприятия.

По результатам проведенного исследования к неосязаемым активам будем относить:

1. имобилизованный капитал;
2. человеческий капитал;
3. клиентский капитал;
4. положение на рынке;
5. инфраструктура.

Выделенные нами неосязаемые активы разделим на две группы:

1. неосязаемые ресурсы, которые выделяются предприятием из внешней среды, привлекаются на основании контрактов, трудовых договоров, используются в воспроизводственном процессе и приносят доход в виде части созданной стоимости: квалификация работников, организаторские способности, внутрифирменная организация и структуры, программное обеспечение и т.д.;

2. неосязаемые факторы, которые невозможно купить за деньги и которыми невозможно распоряжаться, но которые также влияют на величину созданной на предприятии стоимости: предпочтения покупателей, благоприятное месторасположения, способность работников к творчеству, личные взаимоотношения в коллективе и т.д.

Первая группа представляет собой неосязаемые активы. Из контрактной природы этой группы вытекает, что неосязаемые активы – это совокупность контролируемых фирмой и оплачиваемых на основании контракта прав на использование знаний и квалификации персонала и менеджмента и невещественных результатов их деятельности, воплощаемых во внутрифирменной организации. Факторы второй группы действуют, но за них не нужно платить. В широком экономическом смысле эти факторы можно рассматривать как ресурсы, которые способствуют увеличению созданной стоимости. С другой стороны, эти ресурсы не могут считаться активами в финансовом смысле, поскольку не принадлежат предприятию и не контролируются им. Факторы второй группы объясняют механизм возникновения синергетических эффектов в производственных системах.

Синергетические эффекты – это «взрывные эффекты неадекватного преобразования входного сигнала в выходной» [5, с.63]. Как указывают Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО 22, Объединения компаний), эффект синергии может возникать при объединении активов в виде будущих экономических выгод [6]. Однако, прежде чем появятся экономические выгоды, синергетические эффекты преобразуются в какие-либо неосязаемые, дополнительные к имеющимся, активы: внутрифирменную структу-

ру, лояльность клиентов, инновационную активность персонала и др. В некоторых случаях правильные решения менеджмента могут усилить их действия (например, выгоды географического положения и т.д.).

Что касается необходимости отражения неосязаемых активов в бухгалтерском балансе, то можно говорить о том, что такой необходимости нет. Часто в предпринимательской деятельности отражение неосязаемых активов приводит к потере их ценности для предприятия, а именно: защита от повторяемости; наличие конкурентных преимуществ (предприятие является лидером); предпринимательская тайна и т.д.

Следовательно, с позиции обеспечения скрытности деятельности капитала неосязаемые активы действуют тайно, и, чем выше их влияние на финансовый результат предпринимательской деятельности, тем более скрытно действуют данные активы. Данное занижение величины капитала скрывает истинную цену и позволяет большому капиталу в глазах публики казаться малым [7, с. 177–179]. Так как если по данным финансовой отчетности будет отражена слишком высокая прибыль, то в данную сферу бизнеса придут конкуренты [8, с. 176].

Покупка неосязаемых активов является особым видом капиталовложений. Являясь долгосрочными, неосязаемые активы нематериальны (не имеют физической формы). Их ценность заключается в долгосрочных правах или преимуществах, которые они дают владельцу [9, с. 227-228]. Наиболее простыми примерами неосязаемых активов являются: патенты, авторские права, цена фирмы, торговые марки, особые привилегии, лицензии, формулы, технологии.

Под нематериальными активами следует понимать долгосрочные активы, не имеющие физической субстанции (телесности), но имеющие стоимость, основанную на правах или привилегиях собственника [10, с. 122].

Однако принятая типология нематериальных активов не учитывает такие активы, как опыт и квалификацию работников, творческий потенциал и инициативность, лидерские качества сотрудников и их преданность предприятию. Некоторые виды оборотных средств, такие, как дебиторская задолженность или авансом оплаченные расходы, также физически не ощутимы, но они краткосрочны и поэтому не могут относиться к нематериальным активам. Нематериальные активы долгосрочны и нематериальны только в физическом смысле. Они учитываются по стоимости приобретения, т.е. по сумме, которая уплачена за них. Некоторые нематериальные активы, такие, как цена фирмы, торговые марки, могут первоначально приобретаться по очень низкой цене или бесплатно. Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 14 июня 2004 г. N 280 «О порядке и условиях продажи юридическим лицам предприятий как имущественных комплексов убыточных сельскохозяйственных организаций» при стоимости чистых активов организации, равной нулю или имеющей отрицательную величину, цена продажи составляет одну базовую величину, установленную в РБ на первое число первого месяца квартала, в котором производится продажа [11]. В последующем, несмотря на возросшую ценность, их стоимость в балансе не меняется [12, с.228].

Три причины необходимости измерения интегрированных активов и выделения неосязаемых активов в отдельную группу:

- неточность оценки рыночной стоимости предприятия;
- стремление устранить внутренние источники неэффективности работы;
- необходимость измерений для формирования общей и точной оценки финансового состояния предприятия.

В современном мире определение нынешнего финансового состояния предприятия требует оценки интегрированных активов. Нужно оценить, в какой степени интегрированные активы обеспечивают его структурными, информационными и материальными ресурсами, необходимыми для достижения стратегической цели. Эта оценка должна помочь понять, в какой степени имеющиеся неосязаемые активы предприятия способствуют или мешают достижению стоящей перед ним цели.

Список цитированных источников

1. Комментарии к международным стандартам финансовой отчетности / В.Ф. Палий – М.: Аскери, 1999.
2. Мильнер, Б.З. Управление знаниями. – М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Edvinsson, L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000 // Journal of Intellectual Capital. – Vol. 1. – Number 1. – 2000.
4. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
5. Кузнецов, Б.Л. Синергетический менеджмент в машиностроении. – Набережные Челны: Изд-во Камского государственного политехнического института, 2003. – 400 с.
6. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Аскери, 1999.
7. Проблемы развития теории бухгалтерского учета, анализа и контроля: монография. – Брест-Житомир.: ЖГТУ, 2004.
8. Кивачук, В.С. Экономический анализ и контроль при оздоровлении предприятия: монография. – Брест: Издательство БрГТУ, 2007.

9. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; пер. Я.В. Соколова. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1994.
10. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; пер. Я.В. Соколова. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1994.
11. О порядке и условиях продажи юридическим лицам предприятий как имущественных комплексов убыточных сельскохозяйственных организаций: Указ Президента Республики Беларусь от 14 июня 2004 г. N 280.
12. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; пер. Я.В. Соколова. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1994.

Радчук А.П., доцент, к.т.н., **Пятница Е.В.**

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
e-mail: elona0301@gmail.com

НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На сегодня торговля одна из актуальных сфер белорусской экономики и наиболее подходящая сфера для инноваций.

Самые простые и не требующие больших затрат – социальные инновации.

Они помогают приспособиться к реальному ритму жизни человека, не требуя капитальных изменений в технологиях торговли.

В магазинах имеет смысл отвести место в зале, витрине или на торговом оборудовании под тематическую выкладку. Она должна постоянно меняться, например, раз в месяц, а темы могут быть разными, в зависимости от вида предлагаемой продукции: сезонные, праздничные, рассказ о производителе, технологии производства, представление ряда товаров города, страны; представление новых продуктов; рассказ о том, как определить подделку и какие меры принимают производители для защиты. Также можно использовать сценки из жизни, сочетая выкладку товара с определенными характеристиками с жанровыми сценами. Основная цель тематической выкладки – активизировать покупателей различных групп, привлечь за покупками и, следовательно, повысить авторитет магазина.

С социальными инновациями напрямую имеет дело компания «БелКристалСервис». Специалисты этой компании предлагают внедрить программу лояльности SET Retail 5, которая будет проводить анкетирование клиентов с помощью компьютера, напрямую персонифицировать покупателей, что поможет изучить потребности, вкусы потребителей, а также позволит предоставить более легкую систему скидок для клиентов.

Сотрудники «БелКристалСервис» также предлагают использовать в торговых сетях технологию внутреннего кредита (кредита на собственные товары своим сотрудникам, либо сотрудникам любой другой организации, заключившей договор). Весь процесс полностью автоматизирован и исключает возможность махинаций и злоупотреблений.

Технические инновации могут не ощущаться потребителем напрямую, однако именно они определяют передовые позиции лидеров на рынке предложения. Например, используемая гипермаркетами и другими дискаунтерами партитивная упаковка производителей позволяет выставлять товары без лишних манипуляций, что влечет за собой сокращение расходов, а следом и розничной цены.

На сегодняшний день интернет-торговля представляет собой широкое поле для экспериментов. Сложный путь создания интернет-магазина в нашей стране до конца еще, пожалуй, никто не прошел. Отдельные его составляющие реализованы, однако применить имеющуюся теоретическую базу полностью мало кому удалось. Интернет-торговля на сегодняшний день находится в зачаточном состоянии.

Следовательно, для развития интернет-торговли в настоящее время существуют все необходимые составляющие:

- высококачественный Интернет по всей стране;
- низкие цены на трафик;
- растущая грамотность населения, благодаря популярности Интернета и развитию социальных сетей;
- общее стремление сэкономить. Цены в интернет-магазинах всегда значительно ниже, чем в реальных торговых точках, за счет отсутствия расходов на содержание склада, аренду торговых залов, заработную плату обслуживающего персонала, поэтому их товары пользуются большим спросом;
- сравнительно небольшие расстояния между населенными пунктами страны (в течение суток товар может быть доставлен в любую точку республики).

На сегодняшний день деятельность белорусских интернет-магазинов направлена только на внутренний рынок. Потенциальным направлением продвижения интернет-торговли является контекстная реклама и социальные сети.

Технологические инновации.

Быстрый рост широты и глубины ассортимента затрудняет покупателю поиск нужного товара в огромных торговых предприятиях. Острая рыночная конкуренция заставляет розничные компании находить эффективные методы снижения затрат и улучшать торговый сервис. Универсальным решением указанных проблем может стать использование некоторых из нижеперечисленных современных технологий.

«Умные» тележки покупателей, информационные товарные дисплеи, RFID-метки на товарах, электронные ценники – все эти инновации уже сегодня работают в современных магазинах Wal-Mart, Metro Cash&Carry, Carrefour, Auchan и других крупнейших ритейлеров. Их пример показывает, что грамотное внедрение последних изобретений способно значительно снизить издержки и увеличить товарооборот торговой организации.

Одной из интересных для розничной торговли технологий, широко используемых на Западе, являются электронные ценники. Они представляют собой миниатюрные дисплеи, аналогичные жидкокристаллическим часам или калькуляторам, на которых отображаются цифровые и буквенные символы. Суть технологии заключается в том, что информация о ценах управляется централизованно – посредством главного компьютера, что позволяет быстро вносить изменения, не привлекая дополнительный персонал и не мешая покупателям. К тому же задействуются оперативные инструменты маркетинга, недоступные при традиционной организации торговли, а именно – стимулируется покупательская активность в «пассивные» периоды суток – утром и ночью.

Реализацию данного вида технологий в Беларуси может взять на себя компания Люкс Софт, занимающаяся автоматизацией торговых предприятий, а также компания Туссон, предлагающая кассовое оборудование и его обслуживание.

К преимуществам торговой системы LS-Trade для предприятий розничной торговли, предлагаемой компанией ЛюксСофт, относят:

- открытость системы для настройки или доработки под специфику ведения учета и управления на предприятии Заказчика;
- непосредственный контакт с разработчиками системы;
- корректная поддержка законодательства Республики Беларусь (в частности, экспорта данных в бухгалтерскую систему);
- возможность работы с торговым оборудованием от разных поставщиков, возможность ведения партионного учета товаров, автоматизации собственного производства, гибкие схемы проведения инвентаризации и гибкой ассортиментной политики относительно поставщиков.

Электронные ценники сегодня вполне могут вытеснить обычные бумажные за счет удобства использования, снижения издержек на расходные материалы и оплату труда персонала.

Интересной новинкой современной розничной торговли (практически не представленной пока в Беларуси) стало появление т.н. «умных» тележек (smart cart) – сочетания обычных покупательских тележек, сканеров штрих-кода и своеобразных компьютеров.

«Умная» тележка позволяет составлять и редактировать списки продуктов, изучать цену и свойства товара, ориентирует покупателя в торговом зале с помощью подобия GPS-навигации, позволяя найти нужную полку и товар. Преимущества технологии: покупатели экономят время, деньги и силы; розничные сети получают невиданные ранее возможности для маркетингового анализа потребительских предпочтений; владельцы магазинов снижают затраты на консультантов и кассиров.

Логически дополняет концепцию «умной» тележки полная автоматизация касс, или self-checkout («самопроверка»). Она представляет собой систему, в которую входят контрольно-измерительный прибор, сканер штрих-кода, отображающий информацию по транзакции дисплей и устройство считывания кредитной карты (либо приемник валюты, подобный терминалам оплаты услуг). Кассовый терминал self-checkout отображает всю информацию при приближении «умной» тележки – остается лишь расплатиться и сложить покупки в пакет. Наиболее сильная сторона использования автоматических касс – не столько удобство покупателей, сколько сокращение потерь от различного рода мошеннических действий (они составляют более половины всех незапланированных расходов розничного магазина) и снижение издержек на персонал. К тому же только одна автоматическая касса экономит 160 часов рабочего времени в месяц.

Ожидаемые изменения свидетельствуют об одной важной тенденции – все они будут происходить на информационной основе, для чего потребуется построение соответствующей инфраструктуры: сетевой основы обработки данных, программного обеспечения, особой логики поведения покупателя в системе

розничной торговли. Естественно, быстрое внедрение инноваций в розничной торговле сопряжено с определенными проблемами: необходимостью соблюдения социального баланса (инновации предполагают сокращение рабочего времени и мест), достаточно высокой стоимостью первичных вложений в переоборудование магазинов, неготовностью менеджмента к кардинальному изменению в работе.

В целом расширение области применения информационных технологий приводит к стремительным изменениям облика современной розничной торговли.

Автоматизация торговли обеспечивает управление финансами (управление запасами, ассортиментом; обслуживание покупателей; обслуживание торгового оборудования и управление им), приводит к ликвидации очередей и управлению кассовой линией, обеспечивает более полное удовлетворение покупателей.

Современные мировые тенденции во многом не соответствуют белорусским реалиям, для нашего формирующегося рынка это еще завтрашний день. Информация о дальнейших перспективах розничного бизнеса, представления о текущих мировых тенденциях помогут белорусскому розничному рынку выбрать правильную стратегию развития.

Список цитированных источников

1. Дурович, А. Продажи или мерчендайзинг? Постулаты и мифы / А. Дурович // Продажи. – июль, 2010. – С. 94–107.
2. Лавринович, И. Применение скидок в розничной торговле / И. Лавринович // Продажи. – январь, 2011. – С. 26–29.
3. Степанюк, В. Расположим все по полочкам. Приемы выкладки товара в торговой точке / В. Степанюк // Продажи. – февраль, 2010. – С. 61–68.
4. Интернет-торговля в Беларуси: тенденции и перспективы. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://new.kv.by/content/internet-torgovlya-v-belarusi-tendentsii-i-perspektivy>. – Дата доступа: 23.03.2012.
5. Всё для «фронта» – всё для победы! [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belcrystal.by/articles.aspx?id=14>. – Дата доступа: 03.04.2012.
6. Официальный сайт «ЛюксСофт» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://luxsoft.by/platforms/>. – Дата доступа: 01.04.2012.

Романькова Т.В., Гриневич М.Н., к.э.н., доцент
ГУВПО «Белорусско-Российский университет»,
г. Могилев, Республика Беларусь
romankova.by@mail.ru

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ЦЕХОВ ЗА ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

В процессе проведенных исследований установлено, что одним из действенных внутренних факторов повышения эффективности использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) на предприятии является совершенствование системы экономического стимулирования.

Согласно нормативным документам премирование работников предприятия на экономное использование ТЭР производится ежеквартально в зависимости от результатов работы.

Анализ положений по премированию персонала за экономию ТЭР и трудов ученых показал, что в настоящее время на предприятиях применяется коллективное премирование за экономию ТЭР без учета индивидуального трудового вклада каждого работника.

Таким образом, распределение премии за экономию ТЭР между структурными подразделениями и внутри них между работниками наиболее целесообразно производить пропорционально их фактическому трудовому вкладу.

Фактический трудовой вклад в экономию ТЭР структурного подразделения и работника устанавливается по конкретным результатам работы за отчетный период.

Величина трудового вклада зависит:

- по функциональным отделам и группам персонала – от выполнения в отчетном периоде основных функций, которые оказывают влияние на экономное использование ТЭР [3, с. 87];
- по цехам – от достигнутого за отчетный период уровня технико-экономических показателей, на которые персонал цеха оказывает непосредственное влияние.

Важнейшим и малоисследованным вопросом в теории экономического стимулирования является вопрос о размерах премиального фонда, выделяемого подразделению за экономию топливно-энергетических ресурсов, т.к. при выявлении трудового вклада приходится сравнивать подразделения, которые характеризуются различными показателями.

Экономически обоснованным в данном направлении является использование матричного метода измерения результативности работы. Он позволяет свести воедино показатели таким образом, чтобы результаты работы измерить одним параметром.

В основу этого метода положена матрица результативности [2], которая включает следующие элементы:

- 1) оценочные показатели;
- 2) фактические значения оценочных показателей, достигнутые подразделением;
- 3) шкала оценок;
- 4) оценку, устанавливаемую подразделению по каждому оценочному показателю;
- 5) значимость показателя;
- 6) итоговый результативный показатель, устанавливаемый по результатам работы структурного подразделения.

При проведении энергосберегающей политики для повышения эффективности использования топливно-энергетических ресурсов наиболее значимыми являются энергетические структуры предприятия (энергетические цехи, цеховые энергетик, отдел главного энергетика), которых необходимо премировать.

Показатели, по которым предлагается производить оценку трудового вклада в экономию топливно-энергетических ресурсов энергетических цехов, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели, рекомендуемые при оценке вклада энергетических цехов в экономию ТЭР

Наименование показателя	Формула расчета	Обозначения
Бесперебойность энергоснабжения, зависящая от энергетиков, %	$K_{\text{РИТМ}} = \sum_{j=1}^m Y_{\text{ДВ.З}j}$	$\sum_{j=1}^m Y_{\text{ДВ.З}j}$ – удельный вес отпущенной энергии за j-й месяц в общем объеме, зачтенный в выполнение плана по ритмичности энергоснабжения предприятия, %.
Выполнение плана организационно-технических мероприятий по энергосбережению в части, зависящей от энергетиков, %	$ВП_{\text{ОР.-Т.М}j} = \frac{В_{\text{ЭК.ТЭР ОР.-Т.М.Ф}j}}{В_{\text{ЭК.ТЭР ОР.-Т.М.Пл}j}} \times 100\%$	$В_{\text{ЭК.ТЭР ОР.-Т.М.Ф}j}$, $В_{\text{ЭК.ТЭР ОР.-Т.М.Пл}j}$ – соответственно фактическая и плановая величина экономии ТЭР, получаемая за счет внедрения организационно-технических мероприятий в части, зависящей от энергетиков за j-й квартал, т. у. т.
Соблюдение плана ремонта энергооборудования в срок, коэффициент	$С_{\text{Пл.Р}j} = \frac{Ч_{\text{Р.ВП}j}}{Ч_{\text{Р.Пл}j}}$	$Ч_{\text{Р.ВП}j}$ – число ремонтов, выполненных в срок в j-м квартале, ед.; $Ч_{\text{Р.Пл}j}$ – число планируемых ремонтов в j-м квартале, ед.
Выполнение сметы затрат по энергохозяйству (без стоимости покупных топлива и энергии), %	$ВП_{\text{СМ.З}j} = \frac{З_{\text{СМ.Ф}j}}{З_{\text{СМ.Пл}j}} \times 100\%$	$З_{\text{СМ.Ф}j}$, $З_{\text{СМ.Пл}j}$ – соответственно фактические и плановые затраты по смете в j- квартале, р.
Выполнение плана производства и отпуска энергоресурсов в том числе: топлива (по видам), электроэнергии, тепловой энергии в виде пара, горячей воды и сжатого воздуха, %	$ВП_{\text{ПР.ОТ}ij} = \frac{V_{i\text{Ф}j}}{V_{i\text{Пл}j}} \times 100\%$	$V_{i\text{Ф}j}$, $V_{i\text{Пл}j}$ – соответственно фактический и плановый объем производства и отпуска i-го вида ТЭР.
Соблюдение правил внутреннего распорядка	–	–

Применение показателей, представленных в таблице 1, при распределении и начислении премии за экономию ТЭР между энергетическими цехами целесообразно по ряду причин.

Во-первых, одним из условий экономного использования ТЭР на машиностроительном предприятии является бесперебойность энергоснабжения потребителей (производственных подразделений), т.к. аварийные перерывы энергопитания влекут за собой сбои в работе других подразделений. Следует также отметить, что аварийные ситуации могут возникать по вине энергетиков, производственных служб, энергообеспечивающих предприятий. Поэтому скорректированный показатель бесперебойности энергоснабжения является одним из основных, характеризующих эффективное использование ТЭР.

Во-вторых, в настоящее время в связи с ростом цен и тарифов на ТЭР значительно возросла энергетическая составляющая себестоимости продукции. Поэтому на предприятиях проводится энергосберегающая политика, включающая разработку планов организационно-технических мероприятий. Выполнение тех пунктов плана, которые закреплены за энергетическими цехами, приведет к повышению эффективности использования ТЭР.

В-третьих, несоблюдение графиков ремонта энергетического оборудования, энергосетей может привести к сбою в осуществлении производственного процесса, а это в свою очередь отрицательно отразится на использовании ТЭР, увеличении потерь рабочего времени и эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

В-четвертых, планируемые и фактические результаты деятельности энергетического хозяйства машиностроительного предприятия отражаются в смете затрат. Наиболее энергоемкой статьей и независимой от деятельности энергетиков является «Покупная стоимость и топливо», т.к. энергию использует основное производство. На остальные статьи сметы затрат энергетика могут оказывать влияние, поэтому использование такого показателя, как «выполнение сметы затрат по энергохозяйству» (без стоимости покупных топлив и энергии) будет свидетельствовать об эффективности их работы.

В-пятых, при нормальной и стабильной работе энергетических цехов план производства и отпуска энергоресурсов будет выполнен на 100%.

В-шестых, правила внутреннего распорядка – это основной нормативный акт, регламентирующий внутренний трудовой распорядок на предприятии (учреждении) [1, с. 254].

Их соблюдение способствует укреплению трудовой дисциплины, правильной организации работы на предприятии, обеспечению безопасных условий труда, полному и рациональному использованию рабочего времени, повышению производительности труда и др.

Таким образом, предложенные показатели оценки фактического трудового вклада работников энергетических цехов позволяют повысить эффективность использования энергоресурсов на предприятии и усиливают интерес работников и структурных подразделений в экономии ТЭР.

Список цитированных источников

1. Золотогоров, В.Г. Экономический словарь / В.Г. Золотогоров, Г.Ф. Кузнецова, М.Ю. Пасюк. – Минск: Навука і тэхніка, 1990. – 415 с.
2. Матричный метод измерения результативности как инструмент мотивации персонала [Электронный ресурс] / HR-Лига Сообщество кадровиков и специалистов по управлению персоналом. – 2010. – Режим доступа: <http://www.hrliga.com>. – Дата доступа: 14.01.2010.
3. Тимофеев, А.В. Совершенствование материального стимулирования персонала энергокомпаний за экономию топлива и материалов / А.В. Тимофеев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 6. – С. 81–92.

Рублева О.С., аспирантка

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»,

г. Горки, Республика Беларусь

E-mail: rublex@open.by

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАТЕГОРИИ «РЕСУРСЫ ПРОИЗВОДСТВА»

Производство различных благ и вся хозяйственная деятельность базируются на использовании экономических ресурсов [13, с. 8].

Содержание, вкладываемое в понятие «экономические ресурсы», весьма многообразно. В самой широкой трактовке оно включает фактически все, что может быть переработано в процессе производства, обеспечивая в той или иной мере получение конечного результата в виде продукта, процесса или услуги [6, с. 82]. Однако сами конечные результаты в определенном смысле являются исходным пунктом следующего этапа производства и поэтому также могут рассматриваться в качестве ресурсов. В связи с тем, что данная трактовка понятия ресурсов не позволяет раскрыть специфику этой категории, на наш взгляд, необходимо провести ее теоретический анализ для того, чтобы привести более точное определение данной категории.

Целью исследований, предложенных в данной статье, является теоретический анализ категории «ресурсы производства». Методологией исследования послужил универсальный диалектический метод. Исследования проводились с использованием монографического и аналитического методов.

Результаты проведенного теоретического анализа свидетельствуют о том, что вопросы, составляющие цель настоящего исследования, являются весьма актуальными, однако не находят достаточно широкого отражения в работах ведущих ученых-экономистов.

Категория «ресурсы» является первоочередным понятием в процессе теоретического анализа категории «ресурсосбережение». В литературе выдвигаются различные мнения по поводу определения понятия ресурсов. Так, по мнению М.А. Ершова, под ресурсами следует понимать разнородные элементы, такие

как сырье и материалы, машины и оборудование, финансы, которые, взаимодействуя между собой в рамках определенной производственной технологии и качественно видоизменяясь, воплощаются в конкретных продуктах [9, с. 23]. То есть экономические ресурсы – это только материальные элементы.

Ресурсы производства – это совокупность материальных и финансовых средств, которые потенциально могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей [10, с. 11].

А.С. Головачев отмечает, что материальные ресурсы участвуют в процессе производства однократно и переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции [8, с. 376].

По мнению В.И. Буць, к материальным ресурсам следует относить все элементы средств производства и предметов потребления, имеющие материальную форму. Включение в состав понятия «материальные ресурсы» всего натурально-вещественного состава валового внутреннего продукта необходимо потому, что:

- во-первых, по всей их номенклатуре на низовом уровне управления должны разрабатываться материальные балансы бизнес-плана предприятий;

- во-вторых, все они должны являться объектами рационального, экономного использования [5, с. 10].

Абсолютно противоположную точку зрения высказывает А.Г. Поршневу, который считает ошибкой принимать в расчет лишь те ресурсы, которые видоизменяясь, прямо превращаются в конечную продукцию, и сбросить со счетов все остальное, затраченное в производстве: «...вода, воздух и т.д. вообще могут не закладываться в конечную продукцию, однако как экономические ресурсы их следует рассматривать в той мере, в какой изменились их качество, пригодность к дальнейшему использованию» [11, с. 37].

Действительно, совокупность перечисленных выше элементов является существенной для процесса производства с точки зрения конечных результатов. Однако они в силу своей неограниченности не вовлекаются в экономический оборот и задействованы в процессе производства косвенно, как необходимые условия производства. К. Маркс относил к ним «все материальные условия, необходимые вообще для того, чтобы процесс мог совершаться. Прямо они не входят в него, но без них он или совсем невозможен, или может происходить лишь в несовершенном виде» [3, с. 65].

Таким образом, под ресурсами нельзя понимать все, что перерабатывается в процессе производства, поскольку этот круг включает и условия производства.

Наиболее детальное и развернутое определение понятия ресурсов дано А.И. Анчишкиным. Общим признаком экономических ресурсов, по его мнению, является потенциальная возможность их участия в процессе производства. Однако кроме этого необходимого условия существует еще и достаточное, заключающееся в ограниченности состава и объема экономических ресурсов при определенном уровне развития производства [1, с. 7]. Именно ограниченные ресурсы являются экономически значимыми, поскольку изменение их объема влияет на уровень производства.

Учитывая степень ограниченности экономических ресурсов, наиболее высокие положительные результаты производственной деятельности в любой системе хозяйствования зависят от рациональности их использования. Многие экономисты считают, что производство тех или иных продуктов в определенной отрасли целесообразно развивать за счет наиболее эффективного использования какого-то одного экономического ресурса. Так, Е. Балацкий считает, что повышения темпов роста производства можно достичь в результате улучшения использования, прежде всего, рабочей силы и основных производственных фондов [2, с. 100].

И.Н. Трофимова отмечает, что основным критерием при оценке целесообразности вовлечения в производство того или иного ресурса является степень его мобильности. А мобильными, по ее мнению, считаются так называемые «развитые ресурсы» – те, что приобретены страной в результате интенсивных поисков и капиталовложений (современная технология, квалифицированные кадры, современная инфраструктура), и общие – те, которые можно применять в различных отраслях для создания разнообразной продукции [12, с. 32].

Л.Д. Гительман наиболее значимым считает преобразования в сфере человеческого капитала, роль и значение которого сегодня возрастают высокими темпами, влекут за собой весьма ощутимые последствия, в связи с чем необходимо особо рассматривать трудовые ресурсы как понятие, неразрывно связанное с человеческим капиталом [7, с. 114].

В.И. Буць считает, что категорию «ресурсы» следует дополнительно рассматривать с точки зрения институционального подхода. Автор определяет ресурсы как причину образования, функционирования и развития экономических институтов, оказывающих влияние на их количественную и качественную составляющую [4, с. 80].

Таким образом, различные авторы включают в объект ресурсосбережения лишь круг ресурсов, состоящих из одного-двух элементов. На наш взгляд, целесообразнее всего обозначать в качестве предмета ресурсосбережения все виды экономических ресурсов. Экономические ресурсы – фундаментальное понятие экономической теории, означающее источники, средства обеспечения производства и его факторы. Это совокупность элементов, которые могут быть использованы человеком для жизнедеятельности и во-

влечены в процесс труда для производства различных товаров и услуг. В сущности, это те блага, которые используются для производства других благ.

Однако, как бы ни возрастала роль того или иного ресурса в формировании конечных результатов производства, он никогда не заменит и даже существенно не снизит роль других ресурсов. Для получения конечного результата важно наличие всех видов ресурсов, поскольку отсутствие или недостаток одного из них приводят к нарушениям производственного процесса. Именно поэтому следует говорить о системе взаимосвязанных между собой ресурсов, характеризуя отдельные элементы (виды ресурсов) прежде всего с точки зрения целого. Следовательно, экономический рост любой отрасли агропромышленного производства, а, следовательно, экономики в целом зависит от рационального комплексного воздействия на систему экономических ресурсов, учитывая их особенности.

Список цитированных источников

1. Анчишкин, А.Н. Наука – техника – экономика / А.Н. Анчишкин. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1989. – С. 7-36.
2. Балацкий, Е. Инновационные стратегии компаний на развивающихся рынках / Е. Балацкий // Общество и экономика. – 2004. – № 4. – С. 100-115.
3. Булатов, А.С. Экономика: учебник / Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрист, 2002. – 896 с.
4. Буць, В.И. О теоретических предпосылках управления ресурсосбережением в агропромышленном производстве / В.И. Буць. – Выдавецкі дом “Беларуская навука” Весті Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі, серыя аграрных навук. – Минск, 2010. – №4. – С. 78-82.
5. Буць, В.И. Экономические аспекты управления ресурсосбережением агропромышленного производства // Вестник БГСХА. – 2009. – № 3. – С. 9-12.
6. Волков, О.И., Девяткин, О.В. Экономика предприятия (фирмы): учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 601 с.
7. Гительман, Л.Д. Преобразующий менеджмент: лидерам организации и консультантам по управлению: учебное пособие / Л.Д. Гительман. – М.: Дело, 1999. – 496 с.
8. Головачев, А.С. Экономика предприятия, в 2-х ч., Ч.1: учебное пособие. – Минск: Выш. школа, 2008. – 447 с.
9. Ершов, М. Актуальные направления экономической политики // Вопросы экономики. – 2001. – № 12. – С. 23-38.
10. Мясникова, О.В. Экономика и управление ресурсосбережением. – Минск: Издательство МИУ, 2010. – 385 с.
11. Основы и проблемы экономики предприятия: пер. с нем. / Под ред. проф. А.Г. Поршнева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 512 с.
12. Трофимова, И.Н. Технологические и трудовые ресурсы конкурентоспособности России: состояние и перспективы / И.Н. Трофимова // Вопросы статистики. – 2000. – № 9. – С. 32-41.
13. Шумак, В.В. Экономика и управление ресурсосбережением: курс лекций / В.В. Шумак, Г.В. Колосов. – Минск: Мисанта, 2009. – 167 с.

Рудницкий Д.Б.

УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь
dima_vitebsk@tut.by

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В стратегии социально-экономического развития Республики Беларусь значительное внимание уделяется повышению эффективности работы белорусских субъектов хозяйствования с использованием современных форм и методов управления ими, усилению маркетинговой и инновационной направленности управления, что должно способствовать завоеванию белорусскими предприятиями ведущих позиций в области качества и конкурентоспособности.

Инновационное развитие экономики предполагает формирование инновационных хозяйственных систем на различных уровнях управления, которым должны быть присущи рыночная ориентированность и направленность на интенсивный путь развития. В современных рыночных условиях научно-технологическое развитие становится главным средством достижения экономического лидерства, а интеллектуальный ресурс становится важнейшим условием экономического роста. В изменении же качества экономического роста большая роль отводится высокотехнологичному сектору, способному быть стабильной, долговременной движущей силой развития, наиболее перспективной базой роста белорусской экономики за счет интенсивных факторов [1, с. 22].

Коренным отличием инновационной деятельности в условиях рынка является ориентация не на возможности производителя, а на запросы потребителя. Основой этой деятельности является цикл «исследование – разработка – потребление». В настоящее время коммерческий успех предприятия на рынке опре-

деляется не только и не столько самими факторами производства, сколько их эффективным применением, разнообразием продукции, гибкостью производства, способностью к быстрому учету и удовлетворению индивидуальных предпочтений клиентов. Это обуславливает необходимость применения маркетинга в управлении инновационной деятельностью предприятия.

В принятии решения об осуществлении инновационной деятельности предприятий решающую роль играют маркетинговые исследования различных рыночных сегментов, для которых предназначена новая продукция.

Основой для сегментирования рынка является группировка покупателей по различным параметрам, в том числе по потребностям, уровню доходов, возрастным группам, географическому положению, покупательскому отношению, сложившимся традициям и привычкам и др.

Среди основных направлений маркетинговых исследований рынка новшеств должны быть товары, т. е. предлагаемые к приобретению покупателям новые продукты, услуги, технологии, информация или другая инновация. При этом следует учитывать жизненный цикл инноваций, который представляет собой период времени от зарождения идеи до практического внедрения новшества. Жизненный цикл инноваций охватывает четыре этапа.

На первом этапе осуществляются фундаментальные исследования в научных организациях, в результате которых формируются новые научные познания.

Для второго этапа характерны прикладные и экспериментальные исследования, имеющие практическую направленность. На данном этапе велика вероятность получения отрицательных результатов, поэтому разработки новшеств носят нередко рискованный характер.

На третьем этапе подготавливается конструкторско-технологическая документация, а промежуточные результаты инноваций представляются опытными образцами новых изделий, опытным использованием новых технологий.

Четвертый этап – коммерциализация новшества – продолжается от момента запуска его в производство до появления на рынке в качестве товара.

Жизненный цикл товара завершается исчезновением этого товара с рынков сбыта. Для успешной деятельности предприятия чрезвычайно важно учитывать, в какой стадии жизненного цикла находится производимая продукция с тем, чтобы, упреждая действия конкурентов, осуществить инновации и обеспечить дальнейшее увеличение объема продаж более совершенных моделей или принципиально новых изделий.

Ключевым элементом стратегии маркетинга инновационного проекта выступает выбор нововведений, обеспечивающих достижение рыночных целей, а также конкурентных позиций организации, поэтому анализ рынка является ключевой задачей в определении возможных инновационных программ. Поскольку подготовка инновационного проекта – это не линейный, а итеративный процесс, специалисты по маркетингу должны иметь представление о количестве и качестве основной и побочной продукции, а также о возможных альтернативах в отношении экономического масштаба проекта, определяемого как наличием ресурсов и потребностями, так и технологическими и территориальными ограничениями. Только после изучения существующего и потенциального спроса на продукт рассматриваемого инновационного проекта, характеристик соответствующих рынков сбыта (конкуренция, импорт, экспорт и т.д.) и разработки возможных концепций маркетинга можно определить желаемую программу инноваций, включая необходимые материальные, технологические и трудовые ресурсы.

Важно отметить, что инновационные процессы не обладают автоматизмом действия даже в условиях рыночной экономики. Они нуждаются в регулировании, как в рамках государственной политики, так и в рамках политики предприятия. Политика государства должна быть направлена на изменение системы управления инновационной деятельностью, чтобы устранить характерную для отечественной экономики разорванность инновационного цикла. Так, если в экономически развитых странах разработка новых продуктов и технологий и затем соответствующие производство преимущественно сосредоточены в рамках одной (или нескольких) фирмы, то для белорусской экономики, за редким исключением, типична организационная разорванность между исследованиями и разработками, которые выполняются специальными научно-исследовательскими организациями и непосредственным производством. Поэтому отечественным предприятиям необходимо сформировать новые специфические механизмы управления инновационной деятельностью на основе принципов маркетинга, позволяющие прогнозировать будущие перемены и выработать адекватные им способы реагирования.

Одной из перспективных форм организации инновационной деятельности предприятия являются внутренние рискованные проекты или внутренние венчуры. Они представляют собой небольшие подразделения, организуемые для разработки и производства новых типов наукоемкой продукции и наделяемые значительной автономией в рамках крупного предприятия. Промежуточной формой между чисто рискованным бизнесом и внутренними рискованными проектами является организация совместных предприятий нового типа,

представляющих собой объединение мелкой наукоемкой фирмы и крупной компании. Перспективной формой организации взаимодействия фундаментальной науки с производством являются также научно-промышленные парки [1, с. 56].

В заключение необходимо обозначить, что для Республики Беларусь инновационный путь развития является приоритетным. Только такой путь при отсутствии сырьевой базы может обеспечить рост экспортного потенциала отечественной экономики. Наша республика для этого имеет все необходимые составляющие: развитые перспективные направления в ряде областей науки и технологий, производственную базу, высококвалифицированные научные и инженерные кадры.

Список цитированных источников

1. Титов, А.Б. Маркетинг и управление инновациями / А.Б. Титов. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 240 с.

Савельева, Д.П., магистрантка,
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь
daisy.people@rambler.ru

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАМКАХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГА

Со становлением рыночной экономики, развитием рынков и товаров конкурентная борьба усиливается. Определенное влияние оказывает интеграция и глобализация, когда отечественные производители вынуждены соперничать с зарубежными участниками на собственном рынке. Опыт экономически развитых стран показывает, что победителем в конкурентной борьбе оказывается тот, кто строит свою деятельность преимущественно на основе инновационного подхода и главной целью стратегического плана ставит разработку новых товаров и услуг.

Среди основных проблем развития инновационной сферы в Беларуси необходимо отметить недостаточность накопленного опыта в ведении инновационной деятельности в рыночных условиях, отсутствие хорошо сформированной инфраструктуры поддержки горизонтальных связей между промышленными предприятиями, научными и финансовыми организациями, недооцененность стратегического подхода к управлению предприятия в целом.

Связь между стратегическим планированием маркетинга и инновационной деятельностью просматривается в постоянном отслеживании изменений внешней среды, в необходимости развития гибкости предприятия для адекватного реагирования на данные изменения, в анализе внутренних ресурсов с целью наиболее оптимального их применения в условиях переменной среды. Анализ промышленных предприятий показывает, что основным побудительным мотивом при разработке инноваций является желание и стремление руководства вести стратегическую деятельность вообще и инновационную деятельность в частности. На предприятии должен быть лидер-новатор способный выделять ресурсы на разработку новых товаров и заинтересовывать в инновационном развитии весь персонал. Поэтому имеет смысл использование понятия инновационной стратегии.

Инновационная стратегия – это средство достижения целей предприятия, отличающееся от других своей новизной, прежде всего для компании, а возможно, для отрасли, потребителей, рынка. Существуют несколько видов инновационных стратегий, различающихся в зависимости от уровня риска, отношений с конкурентами, размера предприятия и др. Выделяют наступательную, оборонительную, промежуточную, поглощающую, имитационную и разбойничью инновационные стратегии.

Наступательная стратегия характеризуется высоким уровнем риска и эффективностью. Реализуется обычно крупными участниками рынка с ориентацией на исследования. Данная стратегия требует высококвалифицированных кадров, способности предвидеть рыночные изменения, эффективного управления ресурсами. *Защитная* стратегия предполагает меньший уровень риска, чем в наступательной стратегии, высокий уровень технических разработок и значительную долю рынка. Компании с защитной стратегией имеют высокий уровень прибыли и стараются его сохранить, поэтому обычно имеют более прочные позиции в маркетинге, чем в инновационных разработках. *Промежуточная* стратегия характеризуется использованием слабых сторон конкурента и сильных сторон предприятия при отсутствии прямой конфронтации. Предприятия, реализующие данную стратегию, стараются заполнить пробелы на рынке, то есть работают с конкретной нишей. Данная стратегия не сопряжена с высоким риском, поскольку инновационная деятельность обычно заключается в модификации базовых моделей новшеств и адаптации их к специфическим потребностям определенного сегмента. Особенность *поглощающей* стратегии состоит в некотором

использовании инновационных разработок, выполненных другими организациями. Данная стратегия реализуется обычно в сочетании с какой-либо другой, например, наступательной. Это объясняется тем, что базировать собственную инновационную деятельность исключительно на чужих разработках противоречит самому понятию инноваций. *Имитационная* стратегия отличается тем, что предприятия используют новшества других с дополнительной их модернизацией и усовершенствованием. Эти предприятия обладают высокой культурой производства, организационно-технологическим потенциалом, хорошо знают требования рынка, а порой имеют достаточно сильные рыночные позиции. Наконец, *разбойничья* стратегия может быть использована в тех случаях, когда принципиальные новшества оказывают влияние на технико-эксплуатационные параметры изделий, выпускавшихся ранее. Этой стратегией пользуются обычно малые инновационные организации из другой области, но имеющие новые технологии. Разбойничья стратегия эффективна лишь на начальных этапах распространения и реализации новшеств.

Рассмотрим другой подход к классификации инновационных стратегий, согласно которому они подразделяются в зависимости от типа конкурентного поведения. В рамках данного подхода имеются две классификации, разработанные российским ученым Л.Г. Раменским и швейцарским экспертом Х. Фризевинкелем. По Л.Г. Раменскому, стратегическое инновационное поведение можно разделить на *виолентное*, *пациентное*, *эксплерентное* и *коммутантное*. Это взгляд на конкурентное поведение с точки зрения биологии. Х. Фризевинкель ассоциирует поведение фирм с животным миром и выделяет: 1) предприятия-«львы»; 2) предприятия-«слоны»; 3) предприятия-«бегемоты»; 4) предприятия-«лисы»; 5) предприятия-«ласточки»; 6) предприятия-«мыши». Классификации Раменского и Фризевинкеля хорошо сочетаются между собой. В таблице 1 представлено соответствие типов фирм и их конкурентного поведения.

Таблица 1 – Соответствие классификаций Л.Г. Раменского и Х.Фризевинкеля

Тип конкурентного поведения (классификация Л. Г. Раменского)			
«ВИОЛЕНТЫ»	«ПАЦИЕНТЫ»	«ЭКСПЛЕРЕНТЫ»	«КОММУТАНТЫ»
Тип компании (классификация Х. Фризевинкеля)			
«Львы», «Слоны», «Бегемоты»	«Лисы»	«Ласточки»	«Мыши»

Кратко охарактеризуем данные типы. «Виоленты» – это крупные предприятия с массовым производством, большой ресурсной силой и, следовательно, характерным силовым конкурентным и инновационным поведением. Их отличают большие расходы на НИОКР, производство, маркетинговые и сбытовые сети. Их постоянная проблема – загрузка мощностей. Многие «виоленты» представляют собой транснациональные компании, создают олигополистический рынок. Сферы деятельности «виолентов» ничем не ограничены. Типы «виолентов» можно подразделить по этапам их эволюции в зависимости от динамики развития:

1) «гордый лев» – тип «виолентов», для которых характерен самый динамичный темп развития. Эту группу можно разделить на подгруппы: «лидеров», «вице-лидеров» и остальных;

2) «могучий слон» – тип с менее динамичным развитием и расширенной диверсификацией как компенсации за потерю позиции лидера в отрасли;

3) «неповоротливый бегемот» – тип «виолентов», утративших динамику развития, чрезмерно увлекшихся широкой диверсификацией и расплывших силы.

«Пациенты» («хитрые лисы») могут быть разных размеров: малые, средние и даже изредка крупные. Пациентная стратегия – это стратегия дифференциации продукции и занятия своей ниши, узкого сегмента рынка. В пациентной (нишевой) стратегии четко прослеживаются две составляющие подстратегии:

- ставка на дифференциацию продукта;
- необходимость сосредоточить максимум усилий на узком сегменте рынка.

«Эксплеренты» – в основном небольшие организации. Их главная роль в экономике – инновационная, состоящая в создании радикальных, «прорывных» нововведений: новых продуктов и новых технологий во всех отраслях народного хозяйства. Как создатели радикальных нововведений «эксплеренты», или так называемые «ласточки», отличаются своей целеустремленностью, преданностью идее, высоким профессиональным уровнем сотрудников и лидера, большими расходами на НИОКР.

Мелкие предприятия, удовлетворяя локальный и узкогрупповой или даже индивидуальный спрос, тем самым связывают экономику на всем пространстве. Они берутся за все, что не вызывает интереса у «виолентов», «пациентов» и «эксплерентов». Их роль объединительная, связывающая. Поэтому их называли «коммутантами» или «серыми мышами». Роль «мышей» в инновационном процессе двояка: они содействуют, с одной стороны, диффузии нововведений, с другой – их рутинизации. Инновационный процесс расширяется и ускоряется.

Таким образом, инновационное поведение тесно связано с избранным стратегическим направлением. Стратегии поведения различаются в зависимости от целей, в том числе инновационных, которые ставит перед собой предприятие. Планирование инновационной деятельности должно обязательно рассматри-

ваться в стратегии маркетинга. Это позволит определить приоритетность видов деятельности и правильное распределение ресурсов.

Список цитированных источников

1. Агарков, С.А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / С.А. Агарков, Е.С. Кузнецова, М.О. Грязнова; под ред. С.А. Агаркова. – Москва: Академия Естествознания, 2011. – 353 с.
2. Коробейников, О.П. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия / О.П. Коробейников, А.А. Трифилова, И.А. Коршунов // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://quality.eup.ru/MATERIALY4/innov.htm>. – Дата доступа: 08.04.2012.

Самусевич М.В.

ОУ «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПЕДАГОГ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Необходимым условием системного преобразования вуза является достаточный для этой деятельности уровень инновационного потенциала преподавательского состава, основой развития которого является *готовность* преподавателей вуза к инновациям.

Главный аспект инновационных процессов – роль личности. В инновационном образовательном процессе главной фигурой является преподаватель – основной субъект модернизации образования. Без становления его самоопределения на нововведения как условия развития, все инновации будут носить внешний характер и не дадут соответствующего эффекта.

Основополагающими функциями инновационной деятельности являются изменения компонентов педагогического процесса: содержания образования, форм, методов, технологий, средств обучения, целей, системы управления и т.д.

При этом необходимо учитывать, что процесс включения педагога в инновационную деятельность обусловлен рядом противоречий:

- между репродуктивным характером подготовки педагога и необходимостью продуктивной педагогической деятельности;
- между индивидуальным характером предыдущей образовательной деятельности и неразвитостью групповых форм организации обучения;
- между проблемами освоения инновационной деятельности и необходимостью профессионально-педагогического взаимодействия в целях анализа и решения задач, стоящих как перед вузом, так и перед отдельными педагогами;
- между стремлением обеспечить демократический стиль отношений преподавателя и обучаемого и недостаточным пониманием позиции обучающегося.

Отсюда противоречиво и само участие педагога в инновационной деятельности. С одной стороны, это должно быть полезно для его профессионального мастерства и развития, так как позволяет освоить новые педагогические технологии, приобрести новый педагогический опыт, но, с другой, инновация – деятельность, сопряженная с преодолением ряда типичных и нетипичных трудностей, способных привести педагога к кризису профессионального развития, и любые инновации погаснут, или их смысл исказится до неузнаваемости, если преподаватель не уяснит пользы для себя от инновационного процесса. Потому сами инновационные процессы тормозятся психологическими барьерами. К таким барьерам относят:

- организационно-психологические барьеры*, к факторам которых, тормозящим нововведения, можно отнести:
 - гностические качества педагогов, их познавательные способности и потребности. Познавательная культура типичного педагога часто находится на том же уровне, что и у типичного ученика;
 - психологические барьеры, возникающие в процессе принятия решений в условиях неопределенности, когда имеет место различие подходов, направлений нововведений. Причины неприятия нового: расхождение знаний по предмету нововведений, различное понимание проблемы, отсутствие положительной мотивации, неконструктивно-критический подход к решению проблем образования, индивидуально-психологические свойства людей;
 - несовершенство организации инновационного процесса. Причинами являются: несовпадение целей личности и целей инноваций, неадекватное распределение прав и ответственности, наложение функций одной структуры на другую, несоответствие представлений о профессионально-ролевой позиции реальному функционированию и развитию организации;

социально психологические барьеры как реакция на процесс и следствия нововведения, обусловленные личностными и групповыми особенностями в субъект-субъектных отношениях. Среди основных причин здесь можно выделить: несовпадение ценностного самоопределения; отношения между людьми и групповые особенности.

Для устранения барьеров требуется осуществление деятельности по становлению готовности педагогов к созданию новшеств и к нововведениям. Личность педагога как субъекта деятельности проявляется в инновационном поведении и в саморегуляции, которые обеспечивают: актуализацию психических возможностей, компенсацию недостатков, регуляцию индивидуальных состояний в связи с задачами и событиями деятельности. Следующие *сферы* определяется: готовность педагогов к нововведениям.

- *когнитивная*, важное место в составе которой занимает овладение педагогами понятиями «инновация», «нововведение». Отношение личности проявляется в осознании значимости, иерархии новшеств, развивается как преодоление различного вида затруднений в процессе осознания необходимости нововведений как условия развития.

В ходе рефлексии, при овладении педагогами способами инновационной деятельности, осуществляется переход к самостоятельности. Нельзя ценить и реализовывать то, чего не знаешь, и целенаправленная организация осознания инновационных понятий способствует изменению уровней когнитивной готовности педагогов к инновационной деятельности;

- *интеллектуальная*. Характеризуется объемом, глубиной, действенностью знаний об инновациях в образовании. Идет освоение, в результате которого происходит актуализация мотивов и потребностей, их преобразование, соподчинение на основе ценностей;

- *мотивационная сфера* – главная движущая сила развития личности, способствует развитию личностных и общественных потребностей; активизация не только значимых мотивов, но и реально действующих;

- *эмоциональная сфера личности педагога*. Находит свое отражение в отношении к инновациям на основе моральных норм и нравственных принципов. Личность выбирает тот способ удовлетворения своих потребностей в обществе, который соответствует ее жизненным ценностям. Рост готовности к инновациям объясняется также положительным эмоциональным возбуждением, связанным с собственными переживаниями, и усиливается эмоциональным состоянием других объектов инновационной деятельности;

- *волевая сфера*. Представляет актуализацию у педагогов таких личных качеств, как смелость, настойчивость, дисциплинированность, инициатива, самостоятельность, выдержка, коллективизм, принципиальность в отстаивании принятых инноваций. Здесь важно и то, что личность ставит цели, и то как она их реализует, на что пойдет ради достижения целей;

- *сфера саморегуляции*. Характеризует осознание личностью правомерности выбора способа внедрения инновации, проявляющегося в совестливости, самооценке, самокритичности, умении соотнести нововведение с эталоном, рефлексивности и другом;

- *предметно-практическая сфера*. Отличает способность личности внедрять инновации. Не всякая деятельность развивает способности, и не все возникшие способности приводят к развитию личности в целом;

- *экзистенциальная сфера*. Требуется развития нравственных ценностей: сознательное отношение человека к инновациям и нововведениям, стремление к развитию инновационного потенциала как к нравственному совершенствованию, гуманное отношение к себе и к другим.

Составляющими такой готовности педагогов к инновационной деятельности являются:

- наличие мотива включения в эту деятельность;

- комплекс знаний о современных требованиях к результатам образования, инновационных моделях и технологиях образования, о том, что определяет потребности и возможности развития существующей педагогической практики;

- совокупность способов решения задач этой деятельности, которыми владеет преподаватель, т.е. компетентность в области педагогических инноваций.

Очевидно, что не всякое поведение может рассматриваться как способствующее инновационной деятельности.

Инновационное поведение – это функциональная система творчества, которая обусловлена инновационным потенциалом личности. Среди основных характеристик инновационного поведения педагога можно назвать его основные характеристики:

- *целенаправленность*, умение предвосхищать результаты. При инновационном поведении он достаточно точно представляет свои цели и выстраивает собственные действия таким образом, что они позволяют приблизиться к намеченным целям;

- *ориентированность* на преодоление возникающих препятствий, способность к рациональному анализу возникающих затруднений и, если те представляются преодолимыми (при оправданных затратах времени и сил), тратит усилия именно на то, чтобы их преодолеть;

- *гибкость*. Подразумевает адекватную реакцию на часто и быстро меняющуюся обстановку. Важна способность ориентироваться в ситуациях новизны и неопределенности, способность оперативно пересматривать те модели поведения, которые не приводят к положительным результатам. Особенно ярко гибкость проявляется в общении. Человек, проявляющий инновационное поведение, способен менять стиль своего общения в зависимости от того, с какими собеседниками он контактирует и в каких условиях это происходит. В зависимости от ситуации общения он может принимать на себя различные социальные роли и вести себя в соответствии с теми требованиями, которые они предъявляют;

- *сочетание спонтанности с возможностью произвольной регуляции*. Когда обстановка требует немедленных действий, человек их совершает, но при необходимости может и управлять своими спонтанными реакциями. Это касается не только поведения, но и эмоционального реагирования. Такой человек не стремится к постоянному подавлению своих эмоций и чувств, позволяет себе открыто выражать их. Но при необходимости (например, когда обстановка не позволяет проявлять их внешне или они слишком сильные, препятствующие адекватному восприятию действительности) он берет их под контроль;

- *настойчивость*, не переходящая в агрессивность. Человек сосредоточенно прилагает усилия для достижения целей, но по возможности делает это не в ущерб интересам других людей;

- *направленность на достижение успеха*, а не на избегание неудачи. При инновационном поведении личность способна центрироваться на том, чтобы получить нечто позитивное, и руководствуется именно этой целью, а не тем, чтобы избежать возможных неприятностей. Размышляя над своими целями, такой человек представляет себе их успешное достижение, а не то, как он терпит неудачу;

- *созидательность*. Человек, проявляющий инновационное поведение, не тратит силы на борьбу с кем или чем бы то ни было, а создает то, что считает нужным, побеждает не тот, кто тратит ресурсы на борьбу с конкурентами, а тот, кто делает свое дело более эффективно, чем они. И инновационное поведение педагога направлено на построение конструктивных отношений с окружающими: движение «к обучающимся», а не «от обучающихся» или «против людей».

Список цитированных источников

1. Лепский, В.Е. Субъектно-ориентированный подход к инновационному развитию – М.: Изд-во «Когито-Центр», 2009.
2. Разина, Н.А. Профессионально-личностное развитие педагога в условиях инновационной деятельности образовательного учреждения // Современные наукоемкие технологии. – 2008. – № 1.
3. Сериков, В.В. Образование и личность. Теория и практика проектирования педагогических систем / В.В. Сериков. – М.: Логос, 1999.

Седлухо О.В., Хмельницкая Н.Н.
ГУВПО «Белорусско-Российский университет»,
г. Могилев, Республика Беларусь
sedlukho@gmail.com

УСКОРЕННАЯ АМОРТИЗАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Эффективность функционирования экономики республики во многом обусловливается уровнем качества и конкурентоспособности выпускаемой субъектами хозяйствования продукции и оказываемых услуг на внешнем и внутреннем рынках. В этой связи отмечается необходимость инновационного развития экономики, структурной и технологической перестройки производственной сферы, что предполагает формирование инновационных производственных систем.

Можно выделить следующие три группы факторов инновационной активности предприятий. К первой группе относятся факторы, действующие на микроуровне: наличие инновационного управленческого потенциала, инновационных трудовых, финансовых, материальных и информационных ресурсов, а также инновационная организация производства. Вторую группу представляют факторы, действующие на национальном уровне: государственная экономическая и социальная политика (бюджетно-налоговая, кредитно-финансовая, ценовая, научно-техническая, инновационная, инвестиционная, кадровая и проч.), наличие негосударственных институтов поддержки инновационной деятельности, развитой научно-производственной инфраструктуры. Третью группу составляют факторы, имеющие влияния на международном уровне: международное положение и международная экономическая политика, международный и межгосударственные экономические соглашения, вхождение в мировую информационную сеть.

Факторы инновационной активности микроэкономического порядка связаны с инновационным производственным потенциалом. Последний выражает возможности производственной системы по достижению ее перспективных инновационных целей. При этом инновационные цели связаны, прежде всего, с расширением сфер деятельности и рынков сбыта, созданием новых и модернизации существующих видов продукции и услуг для завоевания конкурентных преимуществ и обеспечения устойчивого положения предприятия.

На современном этапе развития мирового хозяйства основу экономики многих стран составляют крупные акционерные общества (корпорации). Корпоративное управление стало основной формой хозяйствования, причем важнейшей формой монополии стала не отдельная государственная монополия, а современная транснациональная корпорация (ТНК).

Мировая практика показывает, что значительная часть мирового рынка поделена между крупными и суперкрупными национальными и транснациональными корпорациями, которые ведут ожесточенную конкурентную борьбу. Конкурировать с ними могут лишь равные по капиталу фирмы.

Кроме этого, следует иметь в виду, что единичное предприятие не в состоянии выполнять широкомаштабные исследования, реализация эффекта НИР возможна только в условиях корпоративной экономики, позволяющей концентрировать ресурсы на выполнение широкомаштабных НИР. Не случайно белорусские ученые приоритетными задачами структурной перестройки и повышения конкурентоспособности отечественной экономики называют «повышение инновационной активности и опережающее развитие наукоемких высокотехнологичных экспортоориентированных отраслей и производств» и «стимулирование процесса реформирования реального сектора экономики, повышение его эффективности, в том числе на основе образования межгосударственных, межотраслевых, отраслевых и территориальных конкурентоспособных корпоративных структур в форме финансово-промышленных и иных хозяйственных групп» [4, с. 40-41].

ТНК промышленно развитых стран, а также «новых индустриальных стран» являются основой их экономики. В наших условиях они также могут стать наиболее эффективной формой организационной хозяйственной деятельности, которая обеспечит органическое взаимодействие финансового и промышленного капитала. Однако для успешного применения опыта зарубежных стран, выступающих лидерами на международной арене, необходимо в первую очередь изучить принципы функционирования ТНК. Один из них – использование метода ускоренной амортизации основных средств.

Ускоренная амортизация способствует быстрому обновлению технологий и стимулирует внедрение инноваций в производство. Вновь создаваемые основные средства базируются на новейших результатах НИР и ОКР, что обеспечивает технологический разрыв и конкурентные преимущества промышленно развитых стран (ПРС) по отношению к развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Дополнительные издержки, обусловленные ускоренной амортизацией и колоссальными затратами на НИР и ОКР, компенсируются с помощью реализации ценового конкурентного преимущества при экспорте (лизинге) ускоренно амортизированного оборудования из ПРС в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой через структуру ТНК и МНК. Экспорт новой технологии на внешние рынки осуществляется с лагом, равным отрезку времени, необходимому для запуска в серийное внутреннее производство сверхновой технологии, обеспечивающей конкурентоспособность товаров на внешнем и внутреннем рынках.

Таким образом, филиалы ТНК, расположенные в промышленно развитых странах, выпускают продукцию сверхвысокого качества и реализуют ее на рынках ПРС. Ориентация на высокие темпы воспроизводства капитала стимулирует эти филиалы ТНК к экспорту технологий, принесших высокую прибыль на рынках ПРС, в филиалы, расположенные в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. В этих филиалах выпускается продукция, конкурентоспособная по цене, и реализуется на рынках этих стран [2, с. 132-134].

Средний темп воспроизводства основного капитала ТНК не превышает 6,5 лет [2, с. 132]. Однако если принять во внимание, что эта цифра характеризует всю совокупность основных средств, в состав которых входят здания, сооружения, передаточные устройства и т.д., можно предположить, что продолжительность периода эксплуатации нового вида оборудования, имеющего срок физического износа 7-10 лет, будет составлять не более чем 1,5-2,5 года. За этот период времени ТНК, используя сверхускоренную амортизацию, будет стремиться осуществить полное воспроизводство капитала, а затем, осуществив экспорт (лизинг) уже амортизированного оборудования в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, получив при этом дополнительный доход.

Законодательством в Республике Беларусь предусмотрено применение линейного, нелинейного и производительного способов амортизации. В рамках нелинейного способа допускается использование следующих методов амортизации: метод суммы чисел лет; метод уменьшаемого остатка [3].

Организация самостоятельно определяет способы и методы начисления амортизации.

Общеизвестно, что линейный способ расчета амортизационных отчислений предполагает, что сумма амортизации остается неизменной и равна первоначальной стоимости основных фондов, деленной на срок их использования. Данный метод расчета амортизации прост (что является его основным и единственным достоинством), но обладает рядом существенных недостатков: не учитывает неравномерность использования в производстве основных фондов, а также не принимает во внимание влияние морального износа.

Нелинейный способ расчета амортизации предполагает, что годовая сумма амортизации не остается постоянной (максимальна в первые годы эксплуатации и снижается по мере их износа).

Применение нелинейного способа амортизации позволяет возместить большую часть (60-75%) стоимости основных фондов уже в первую половину сроков их использования, что в значительной мере позволяет учесть возможность морального (досрочного) износа [1, с. 48-49].

Применение ускоренной амортизации позволяет за более короткий срок накопить достаточные амортизационные отчисления, а затем использовать их для реконструкции и технического перевооружения производства, то есть у предприятия появляются большие инвестиционные возможности. Это особенно актуально при построении инновационной экономики и при нехватке долгосрочных кредитных ресурсов для обновления производственных фондов. Еще одним положительным моментом является то, что себестоимость продукции увеличивается на величину дополнительной амортизации, а прибыль снижается на эту же величину. И, таким образом, предприятие заплатит меньший налог на прибыль.

На основании этого с уверенностью можно утверждать, что амортизационная политика является тем инструментом, с помощью которого правительство даже без изменения законов может достаточно эффективно влиять на инвестиционную активность предприятий.

В сфере материального производства амортизация представляет собой финансовую основу не только для обеспечения текущего устойчивого функционирования предприятий, но и для перспективы развития производства.

Амортизационная политика стратегически должна быть направлена на ускорение обновления основных фондов, введение новых конкурентоспособных производств, как основу для обеспечения конкурентоспособности, производительности труда, роста налоговых поступлений и на этой основе благосостояния населения республики.

Учитывая масштаб необходимого обновления основных фондов, приоритеты в поддержке конкретных предприятий должны оказываться собственникам, проводящим грамотную стратегическую политику в отношении амортизации. Данные предприятия должны получать поддержку и приоритеты в ослаблении налоговой нагрузки, выделении в первоочередном порядке гарантий за счет средств бюджета развития, содействие в снижении процентных ставок кредитов.

Список цитированных источников

1. Байнев, В.Ф. Экономика предприятия и организация производства: учеб. пособие. – Мн.: БГУ, 2003. – 191 с.
2. Быков, А.А. Теория и методология формирования и развития антикризисных стратегий предприятий: дисс. на соискание ученой степени д.э.н. – Минск, 2006.
3. Об утверждении Положения о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов (в ред. Постановления Министерства экономики РБ, МФ РБ, Министерства статистики и анализа РБ и Министерства архитектуры и строительства РБ № 87/55/33/5 от 30.03.2004): Постановление Министерства экономики РБ, МФ РБ, Министерства статистики и анализа РБ и Министерства архитектуры и строительства РБ № 187/110/96/18 от 23.11.2001.
4. Структурная перестройка и конкурентоспособность экономики Республики Беларусь: проблемы и пути их решения / Я.М. Александрович, С.С. Полоник, В.В. Пинигин [и др.] – Мн.: ГНУ «НИЭИ Минэкономики РБ», 2004. – 168 с.

Солодуха М.В.

Белорусский государственный университет,
г. Минск, Республика Беларусь
marina_2586@mail.ru

СОЗДАНИЕ ХОЛДИНГОВ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

В настоящее время в пищевой промышленности РБ идет процесс создания холдингов. Это объясняется рядом причин, среди которых следует отметить главные: предприятия приобретают возможность увеличить свою рыночную стоимость, снизить издержки производства и завоевать новые рынки сбыта. Основным направлением в создании белорусских пищевых холдингов является создание бренда, который обеспечивает конкурентоспособность производимой продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

В условиях глобализации конкурировать отечественным небольшим пищевым предприятиям с крупными корпорациями достаточно сложно. Так как крупные корпорации самостоятельно могут диктовать стандарты качества, технологий и обслуживания. Способность конкурировать не только на внутреннем, но и на внешних рынках и является основным стимулом для создания холдинговых структур в Беларуси.

Основным преимуществом в деятельности холдинга является достижение эффекта масштаба производства. Т.е. организация в результате объединения своих производственных мощностей и за счет снижения издержек производства достигает необходимого эффекта.

Интеграция предприятий позволяет минимизировать отрицательное воздействие конкуренции, производить покупку сырья и материалов по более низким ценам, производить конкурентоспособную продукцию вследствие создания самодостаточной вертикально интегрированной структуры, создавать и использовать собственные научно-практические разработки в производстве, эффективно и согласованно вести финансовое и налоговое планирование, а также распределять коммерческие риски.

Эффективность работы пищевой промышленности непосредственно зависит от успешного функционирования сельского хозяйства, так как они связаны между собой. Взаимодействие и интеграция агропромышленных комплексов и СПК с перерабатывающими предприятиями является одним из факторов повышения конкурентоспособности производимой продукции. В результате объединения сельскохозяйственных предприятий и перерабатывающих производств улучшаются показатели рентабельности, финансовой устойчивости предприятий и платежеспособности.

Интегрированные структуры имеют ряд недостатков. Главным недостатком является слабая инновационная активность. Этот показатель наиболее важен в динамично развивающихся высокотехнологичных отраслях. Так как пищевая промышленность не относится к высокотехнологичным отраслям, то инновационная активность не является основным показателем.

Следует также отметить, что применение централизованного управления в холдинге для головной компании «чреват» следующими последствиями:

- привлечение к субсидиарной ответственности при банкротстве одной из организаций, входящих в холдинг;
- привлечением к солидарной ответственности по сделкам, заключенным предприятием, входящим в холдинг;
- возложением на нее обязательств по возмещению убытков остальным акционерам другой организации, входящей в холдинг.

Также негативное воздействие на функционирование холдинга может оказывать сложная система управления, наличие в структуре низкорентабельного предприятия или производства, что непосредственно оказывает влияние на деятельность холдинга в целом, низкий уровень гибкости и мобильности.

Список цитированных источников

1. Гайдук, Ю. Холдинги: мода или необходимость // Директор. – 2010. – №6. – С. 49-51.

Степанова А.А., к.э.н.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
г. Киев, Украина
ra_a@ukr.net

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновационное развитие экономики любой страны одновременно является и фактором и результатом ее экономического становления. В этом процессе имеют место многочисленные барьеры, которые замедляют повышение уровня инноваций отечественной экономики, создают условия незначительного влияния инновационных факторов на ее экономический рост.

Проведенный анализ современных тенденций развития инновационных процессов в Украине выявил, что принципиально позитивных изменений в этом направлении пока не произошло, а достигнутое обусловлено преимущественно действием экстенсивных факторов, которые не имеют в своей основе инновационных структурно-технологических изменений. Исследованием концепции управления инновационной деятельностью предприятия занимаются ведущие ученые мира и Украины: Л.Л. Антонюк, Ю.М. Бажал, В.Д. Базилевич, П. Друкер, П.Н. Завлин, С.М. Ильяшенко, М.И. Крупко, И.И. Павленко, Н.Ю. Пикулина, А.М. Поручик, П. Самуэльсон, Д.М. Черванев, У. Шарп и др.

Фундаментальные исследования инновационной деятельности и инновационных процессов отечественными и зарубежными учеными в некоторых аспектах требуют более углубленного анализа, а именно в исследованиях проблем стратегической направленности инновационного развития предприятий.

Исследование сущности терминов «инновация» и «стратегия» являются базовыми при определении инновационной стратегии, которая рассматривается как разработка мероприятий и приемов создания (усовершенствования), распространения и использования продуктов, технологий, услуг, решений, которые характеризуются научно-технической или организационной новизной, для обеспечения достижения конкретных целей предприятия [7, с. 50].

Обобщенно инновационную стратегию можно рассматривать как системную концепцию, которая направляет и интегрирует развитие инновационной деятельности субъекта экономики с системой долгосрочных целей его социально-экономической деятельности, обусловленных общими задачами развития и его инновационной направленности.

Необходимость разработки и реализации инновационной стратегии обусловлена, прежде всего, перспективами получения конкурентных преимуществ, которые обеспечивают инновации. Именно внедрение инновационных продуктов на предприятии, выступающих элементами инновационной стратегии предприятия, привлекает внимание инвесторов и потребителей и способствует рациональному ведению финансово-хозяйственной деятельности.

Различают следующие направления инновационного развития, согласно стратегической направленности: равновесный (постоянное совершенствование технологической составляющей), наступательно-защитный (сохранение позиций с имитацией инновационного продукта), операционно-абсорбирующий (обеспечение операционного (торгового или производственного) процесса воплощением инновационных преобразований) [5, с. 63].

Все существующие системы управления основываются на следующих принципах: системность, комплексность, баланс интересов субъектов инновационного процесса, альтернативность вариантов развития, "умная" ориентация инноваций на удовлетворение запросов потребителей, «умная крайность» рыночных позиций, ориентация на инновационный путь развития, поддержание равновесия между потреблением и воспроизведением ресурсов, гибкое реагирование, оправданность риска [1, с. 254].

Термин «инновационная стратегия» носит дуалистический характер, который следует рассматривать как долгосрочную стратегию и функциональную стратегию фирмы. Относительно функционального характера инвестиционной стратегии, его проявление происходит из-за внедрения новых технологий, оборудования и разработки новых видов продукции. Оба подхода не противоречат друг другу, а лишь помогают более широко рассмотреть инновационную стратегию [6, с. 24]. Вместе с тем, именно эта характеристика предполагает принятие стратегических задач (целей), оценку возможностей и ресурсов для их использования, анализ альтернатив, подготовку конкретных программ, проектов, бюджетов, оценку сильных и слабых сторон деятельности субъектов с учетом выбранных целей.

На первом этапе происходит формирование миссии-ориентации и миссии-политики предприятия, где выделяется приверженность к инновационной деятельности, формируется цель инновационного развития предприятия, строится «дерево целей». На втором этапе анализируется внутренняя среда и оценивается инновационный потенциал, анализируется состояние внешней среды и оценивается инновационный климат, определяется инновационная позиция предприятия. На третьем этапе определяются базовые стратегии развития и ее инновационные составляющие; разрабатываются и оцениваются альтернативные инновационные стратегии, осуществляется выбор и обоснование инновационной стратегии, которой отдается предпочтение. На четвертом этапе разрабатывается стратегический инновационный проект (перечень стратегических изменений и мер для их осуществления) и план реализации проекта; организовывается стратегический контроль процесса реализации инновационного проекта; оценивается эффективность процесса реализации и проводятся необходимые корректировки инновационного проекта, инновационной стратегии, целей инновационного развития.

В экономической литературе инновационная стратегия определяется как: – система долгосрочных концептуальных установок распределения ресурсов между траекториями инновационного развития системы, а также их перераспределения по изменению внутренних и внешних условий ее функционирования, которые состоят из научно-технического, организационного, мотивационного и материально-финансового механизмов обеспечения; – одно из средств достижения целей организации, которое выделяется среди других своей новизной, прежде всего для организации, для отрасли рынка, потребителей, страны в целом; – комплексный план, ориентированный на достижение будущих результатов непосредственно через инновационный процесс (стадия исследований, внедрение новшеств в производственное использование, внедрения нового продукта в рыночную среду); – формирование системы долгосрочных целей инновационной деятельности субъекта экономики и выбор наиболее эффективных путей их достижения; – детальный комплексный план выхода на рынок с нововведением и обеспечение посредством его долгосрочных конкурентных преимуществ.

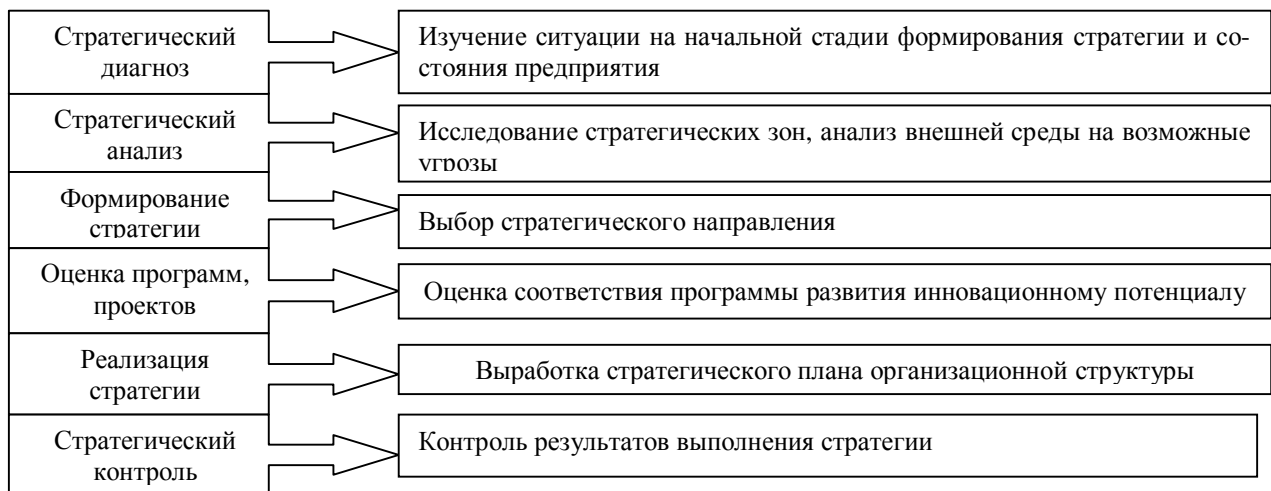


Рисунок 1 – Инновационная стратегии в разработке общей стратегии развития предприятия

Таким образом, инновационная стратегия – это стратегия реализации общих целей предприятия, подсистема комплексной стратегии субъекта экономики, стратегии развития экономической системы в целом.

Выбор инновационной стратегии предприятия существенно влияет на усиление конкурентоспособности его продукции, и, наоборот, выбор инновационной стратегии, в свою очередь, зависит от уровня конкурентоспособности его инновационной продукции. Неправильное определение показателя конкурентоспособности продукции может привести к выбору неоптимальной инновационной стратегии и, тем самым, поставить под угрозу успешность деятельности предприятия [6, с. 99]. При реализации инновационной стратегии отечественные предприятия имеют немало проблем, среди которых целесообразно выделить следующие: – несовершенное государственное регулирование инновационной сферы, которое обусловлено пробелами законодательной и нормативно-правовой баз; – отсутствие налогового стимулирования инвестиционных процессов; – незаинтересованность институциональных инвесторов [4, с.109].

Для увеличения объемов финансового обеспечения инновационной деятельности предприятий необходимо решить целый ряд проблем становления инновационного сектора в Украине. Это – коммерциализация инновационной продукции (доведение инновационных разработок до практического использования требует дополнительных средств на большой промежуток времени); сверхвысокие риски инновационной деятельности; нецелевое и неэффективное использование финансовых ресурсов, направленных на поддержку инновационной деятельности (прежде всего государственными учреждениями); спекулятивное использование государственных льгот (например, венчурными структурами) и т.п. [9].

Так, инновационное развитие можно охарактеризовать как процесс структурного совершенствования экономики предприятия, который достигается преимущественно за счет практического использования новых знаний, повышение качества и укрепление конкурентоспособности продукции. Стратегическая направленность инновационного развития предприятия способствует росту эффективности производства, обеспечивает рост его объемов, усиливает конкурентную позицию предприятия на рынке. Стимулирование инновационного развития должно быть направлено на создание условий для поиска результативных путей технологических изменений и быстрой поддержки положительных находок. Перспективы дальнейших исследований заключаются в разработке методического подхода к оценке факторов, влияющих на стратегию инновационного развития предприятия.

Список цитированных источников.

1. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник / І.О. Волков [та ін.]. – 3 вид. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
2. Жамойда, А.А. Природа сравнительных конкурентных преимуществ и их преобразование в конкурентные преимущества / А.А. Жамойда // Вісник ДонНУЕТ. – 2007. – № 4. – С. 21-29.
3. Жилінська, О.І. Інновації: проблеми теорії та практики [колект. монографія] / Розділ «Інформаційне забезпечення управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах» – Харків: ІНЖЕК. – 2011. – С. 230–250.
4. Загородній, А.Г. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства / А.Г. Загородній, В.М. Чубай // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 99-111.
5. Ландик, В.И. Инновационная стратегия предприятия: уч. пособ. / В.И. Ландик – Донецк: ДонГУЭТ, 2005 – 204 с.
6. Рошка, М.С. Дослідження взаємозв'язку та впливу інноваційної діяльності на підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства / М.С. Рошка // Торівля і ринок України. – 2011. – Вип. 31. – С. 50-58.

Фирсова С.Г., канд. экон. наук, доцент, *sfirsova@ukr.net*
Богородченко О.С., студ. магистратуры, *olga.bogorodchenko@gmail.com*
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
Киев, Украина

ОСОБЕННОСТИ АУТСОРСИНГОВОЙ ФИРМЫ КАК МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях роста объемов и расширения потоков информационных ресурсов, внедрения высокотехнологичных наукоемких производств перед отечественными субъектами хозяйственной деятельности возникает проблема поиска и привлечения внешних специалистов для решения специфических задач в той или иной сфере деятельности. Сегодня для украинских предприятий характерна тенденция передачи широкого круга регулярных функций и проектных работ сторонним аутсорсинговым организациям. Аутсорсинг (с англ. *outsourcing*: внешний источник) – это передача традиционных не ключевых функций организации (таких, например, как бухгалтерский учет или рекламная деятельность для машиностроительной компании) внешним исполнителям – аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы [1]. В отличие от консультирования, что часто может быть разовым или эпизодическим, на аутсорсинг в основном передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе долгосрочного контракта (не менее года). К преимуществам аутсорсинга мы относим следующие. Финансовые: экономия, за счет специализации компании, которая принимает в управление бизнес-единицу (процесс), снижение текущих расходов, себестоимости маркетинговых функций, необходимости инвестирования в неосновные фонды и повышение продуктивности оборота денежных средств. Человеческие: концентрация персонала и руководства на основных видах деятельности, повышение в компании эффективности труда в целом; внедрение высококвалифицированных специалистов. Управленческие: внедрение новых методов управления персоналом (среди которых замена функционального управления на процессное); повышение качества функционирования компании за счет нововведений (качества продукции, работы персонала, управленческих решений и т.д.); гибкость структуры компании к изменениям внешней среды; расширенный (упрощенный) доступ к информационным потокам и технологиям. Но также имеются и недостатки, среди которых в первую очередь, появляется возможность оттока внутренней конфиденциальной информации, психологические барьеры у руководства и сопротивление персонала «материнской» компании (как наиболее характерные проблемы Восточного рынка, прежде всего из-за ограниченного информационного и нормативно-регуляторного поля) и ряд других.

В данном исследовании мы хотим обратить внимание не на особенности использования аутсорсинга для компании, которая заказывает аутсорсинговую услугу, а непосредственно на саму аутсорсинговую фирму. Цель исследования – обоснование идеи о целесообразности включения аутсорсинговой фирмы в ряд форм малых инновационных предприятий, а именно: венчурных фирм, новых фирм в рамках старых компаний, фирм-инкубаторов, фирм «спин-офф».

Малые инновационные предприятия (МИП) – наиболее распространенная, эффективная и особенная форма организации инновационной деятельности. МИП на сегодня являются, по нашему мнению, наиболее весомыми двигателями в современной экономике, которым должно уделяться достаточное внимание как с теоретической стороны (постоянно обновляться, расширяться классификация, категориальная база и быть доступной, «свежей», достаточной информация о МИП), так и с практической стороны. Малые инновационные предприятия могут иметь разные организационно-правовые формы, выбор которых зависит от характера, масштабов, научно-технических направлений и других особенностей проводимой инновационной деятельности. Независимо от выбранной организационно-правовой формы предприятие может иметь статус малого и инновационного при условии наличия определенных характерных признаков. Принадлежность предприятия к категории инновационных организаций необходимо привязывать к характеру производимых работ и услуг, составу реализованной продукции, а также с характером используемых материальных и трудовых ресурсов. Поэтому целесообразно охарактеризовать принадлежность аутсорсинговой фирмы к МИП с помощью следующей сравнительной таблицы 1.

Итак, рассмотрев особенности малого инновационного предприятия и спроектировав их на деятельность аутсорсинговой фирмы, можно сделать вывод, что аутсорсинговая фирма отвечает 4-м из 5-ти признакам МИП, а стало быть может быть отнесена к малым инновационным предприятиям.

Кроме того, целесообразно, по нашему мнению, добавить некоторую актуальную информацию относительно аутсорсинга как существенной инновационной составляющей, которая подтвердит мнение о возможности отнесения аутсорсинговой фирмы к малому инновационному предприятию. Новое исследование аналитической компании «Horses for Sources» (HfS) в области стратегического аутсорсинга утверждает, что как только предприятия передают на аутсорсинг свои бизнес-процессы, их внимание быстро переключает-

ся от экономии к инновациям [4]. В отчете «Desperately Seeking Innovation in Business Process Outsourcing: Enterprises Speak Out» обобщены мнения 588 руководителей компаний, которые специализируются на предоставлении услуг аутсорсинга. Они утверждают, что процессы, которые передаются на аутсорсинг, выполняются более продуктивно и быстро за счет инновационного подхода аутсорсеров, а также активизируют и стимулируют компании-заказчики аутсорсинговых услуг быстрее внедрять инновации и в другие процессы на предприятии [3].

Таблица 1 – Особенности аутсорсинговой фирмы как малого инновационного предприятия

Признак	Обоснование
1. Разработка и продвижение на рынки новых продуктов и передовых технологий	1. Характер аутсорсинговой услуги сам по себе является аутентичным, поскольку предполагает на условиях договора субподряда выделять и передавать определенные бизнес-процессы на управление внешним исполнителям, чего до этого никто не делал. То есть можно говорить про инновационность данной услуги
2. Высокий уровень риска, связанного с осуществлением инновационных проектов	2. Высокий уровень риска присутствует за счет отсутствия нормативно-законодательного регулирования аутсорсинговой деятельности, а также морально-этических личностных качеств руководителя предприятия, который заключает договор аутсорсинга
3. Значительная часть научных и инженерно-технических работников в общей численности персонала МИП	3. Аутсорсинговая компания обеспечивает качественное управление определенным бизнес-процессом за счет того, что персонал аутсорсинговой фирмы является более осведомленным и специализированным в соответствующем направлении. Это свидетельствует о том, что суть аутсорсинговой деятельности полностью базируется на использовании интеллектуального потенциала исполнителей.
4. Масштабное влияние инноваций, новых изделий и передовых технологий на прибыль МИП	4. За счет новых технологий, изделий в производстве и промышленности появляются и новые бизнес процессы, учить которым персонал компании становится экономически невыгодно, а соответственно, этим занимается аутсорсинговая фирма
5. Большая доля научно-исследовательских и конструкторских работ для создания новых конкурентоспособных продуктов и услуг	5. Данная особенность не характерна для аутсорсинговой компании, поскольку сотрудники аутсорсинговой фирмы используют преимущественно интеллект и базовые технические средства, а результат их труда – управленческие решения, которые также не материальны

В Украине ситуация несколько отличается от мирового опыта развития малого инновационного бизнеса, а особенно аутсорсингового. Следует отметить, что малое инновационное предпринимательство, которое в странах с развитой рыночной экономикой имеет определяющее значение в инновационном процессе, в Украине фактически исключено из продуцирования и внедрения инноваций. Развитие инновационной деятельности в сфере малого бизнеса в Украине тормозится из-за таких препятствий, как: ограниченность финансовых ресурсов, наличие значительного инновационного риска, отсутствие правовой поддержки ведения инновационной деятельности, несовершенная система налоговых льгот, высокая стоимость альтернативных источников финансирования внедрения инноваций и т.д.

Таким образом, прослеживается неудовлетворительный уровень развития инновационного предпринимательства, который не отвечает нынешним потребностям украинской экономики. Потенциал малого предпринимательства остается незадействованным в решении проблем инновационного процесса, поскольку малое инновационное предпринимательство, как движущая сила развития экономики, не было в надлежащей степени объектом государственной политики. Правительство Украины должно разрабатывать и внедрять конкретные государственные программы, которые должны дать толчок к значительной активизации инновационной деятельности в сфере малого бизнеса в Украине.

Список цитированных источников

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие для студентов вузов / Б.А. Аникин, И.Р. Рудая; Гос. ун-т управления. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 287 с.
2. Календжян, С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян; Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – М.: Дело, 2003. – 270 с.
3. Хейвуд, Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд; пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. – 176 с.
4. Baden-Fuller, C. Outsourcing to outmanoeuvre: outsourcing re-defines competitive strategy and structure // C.Baden-Fuller, D.Target, B.Hunt // European Management Journal. – 2008. – Vol. 18 (3). – P. 285-295.

Хмурович Л.В.Белорусский государственный университет,
г. Минск, Республика Беларусь
*7718841@gmail.com***ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ БЕЛОРУССКИХ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Основной целью Государственной программы инновационного развития РБ на 2011-2015 годы является создание конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной, ресурсо- и энергосберегающей, экологически безопасной экономики. В рамках данной программы в 2011-2015 гг. предполагается создание новых предприятий и производств V–VI технологического укладов, модернизация и создание производств на основе внедрения новых энерго- и ресурсосберегающих технологий, а также технологическое перевооружение производств [1].

В современных условиях экономическое развитие страны в значительной степени определяется масштабами инновационной деятельности, которая реализуется хозяйствующими субъектами. Одним из методов изучения различных аспектов инновационной активности выступает опрос. Преимущество опросного метода по сравнению с другими заключается в том, что он позволяет получать данные, которые уникальны по своему содержанию и не могут быть получены никаким другим способом. В анкету возможно включение вопросов о показателях, характеризующих состояние инновационной активности на предприятиях и не отражаемых традиционной статистикой (например, оценка сдерживающих факторов или планируемые мероприятия).

В условиях повышенного интереса к проблеме инновационного развития в анкету конъюнктурного опроса, проводимого Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики РБ, во втором квартале ежегодно (начиная с 2003 года) включается дополнительный блок вопросов, касающихся инновационной деятельности промышленных предприятий. В ходе опроса руководители оценивают формы, результаты инновационной активности и препятствия на пути внедрения инноваций на своих предприятиях за предшествующий опросу год (то есть опрос, проведенный в апреле 2011 года, зафиксировал изменения, произошедшие в инновационной сфере предприятий в 2010 году).

На протяжении всего периода наблюдений наиболее распространенными формами инновационной активности остаются: приобретение нового оборудования, связанного с технологическими инновациями; разработка и производство новой продукции, услуг на имеющемся оборудовании; внедрение новых методов продвижения товара на рынках, поиск новых рынков сбыта.

Сравнительный анализ позволил констатировать, что в 2010 году инновационная активность, снизилась по всем направлениям. В большей степени на предприятиях сократились расходы на приобретение нового оборудования. Если в 2008 («докризисном») году 57% руководителей направляли на это средства, в 2009 – 49%, то в 2010 году – только 41%.

Лидерами в приобретении в 2010 году нового оборудования были предприятия химической и нефтехимической промышленности (64%), машиностроения (51%) и топливной промышленности (45%). Наименьшее количество предприятий, осуществивших покупку нового оборудования, связанного с технологическими инновациями, было отмечено в легкой промышленности – лишь 25% предприятий отрасли обновляли производственные фонды.

Максимально полно промышленные предприятия стремились использовать возможности имеющегося оборудования для выпуска новых видов продукции. Такую стратегию применяли в 2010 году 44% опрошенных руководителей. Планы руководителей по данному направлению на 2010 год (заявленные в апреле 2010 года) в значительной мере осуществились (на 84,6%, см. таблицу).

Активнее всего занимались разработкой и производством новой продукции на имеющемся оборудовании предприятия химической и нефтехимической (71%) и машиностроения (67%).

На третьем месте по степени распространенности такая форма инновационной активности как внедрение новых методов продвижения товаров на рынки, поиск новых рынков сбыта (в том числе и с использованием сети Интернет). Это самая простая форма инновационной деятельности, не требующая высоких материальных затрат на ее осуществление. Однако лишь 26% руководителей проводили в 2010 году различные мероприятия в рамках данного направления. В отраслевом разрезе эта форма активнее использовалась предприятиями химической и нефтехимической промышленности (50%) и машиностроения (31%).

Как показал опрос, проведенный в апреле 2011 г., основными результатами инновационной деятельности предприятий в 2010 г., как и в прежние годы, были разработка и выпуск новой продукции (отметили 51%

руководителей), улучшение качества выпускаемой продукции и сохранение и расширение рынков сбыта (41%), а также снижение затрат на энергоресурсы (33%). На втором плане были мероприятия инновационного характера, направленные на снижение материальных затрат, улучшение условий труда и затрат на оплату.

Таблица – Значимость различных форм инновационной деятельности на промышленных предприятиях (в % к числу респондентов)

Виды инновационной деятельности, которые осуществлялись или планируется осуществить:	Опрос 2010 г.		Опрос 2011 г.		Фактическая реализация планов на 2010 г.
	В 2009 г.	Планы на 2010 г.	В 2010 г.	Планы на 2011 г.	
1. Разработка и производство новой продукции, услуг на имеющемся оборудовании, а также методов их производства	48	52	44	53	84,6%
2. Приобретение нового оборудования, связанного с технологическими инновациями	49	66	41	53	62,1%
3. Внедрение новых методов продвижения товара на рынках, поиск новых рынков (в том числе с использованием сети Интернет)	33	45	26	36	57,8%
4. Проведение проектных работ для выпуска новых продуктов (внедрения услуг), разработки методов их производства	14	19	14	20	73,7%
5. Обучение персонала, связанное с инновациями	16	25	14	23	56,0%
6. Приобретение программных продуктов	11	19	15	18	79,0%
7. Приобретение новых технологий (включая права на патенты, товарные знаки, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов и т.д.)	4	6	6	9	100%

На разработку и выпуск новой продукции на имеющемся оборудовании основной упор сделали руководители предприятий машиностроения (74%) и химической и нефтехимической промышленности (57%).

Над улучшением качества активнее всего работали на химических и нефтехимических предприятиях (57%), а также в промышленности строительных материалов (48%).

На сохранение рынков сбыта в большей степени были направлены усилия предприятий химической и нефтехимической (64%) промышленности и машиностроения (46%).

В структуре основных факторов, препятствовавших развитию инновационной активности в 2010 году, изменений по сравнению с предыдущим годами не произошло, лидировали причины финансового характера – недостаток собственных средств (62%) и высокая стоимость нововведений (48%). На третьем месте был такой фактор, как длительные сроки окупаемости (29%). Следует отметить, что в 2010 году значимость основных сдерживающих факторов несколько возросла. Несколько острее, чем ранее, на предприятиях стала ощущаться и нехватка квалифицированного персонала. Кроме того, среди руководителей стало несколько больше тех, кто обращает внимание на неразвитость инновационной инфраструктуры и законодательства, регулирующего данную сферу.

Планы руководителей на 2011 год по инновационному развитию предприятий менее оптимистичны, чем были на 2010 год, но стремление развивать инновационную составляющую очевидно. Намерение приобрести в 2011 году новое оборудование выразили 53% респондентов. Столько же руководителей (53%) планируют организовать разработку и производство новой продукции, услуг на имеющемся оборудовании. Более трети (36%) хотели бы продолжить работу по внедрению новых методов продвижения товаров на рынки и поиску новых рынков сбыта (см. таблицу).

Таким образом, результаты опросов свидетельствуют, что кризисные явления в экономике в 2009-2010 годах негативно повлияли на развитие инновационной активности промышленных предприятий, однако руководители осознают тот факт, что только инновационный путь развития может стать залогом экономического успеха и обеспечить конкурентные преимущества.

Список цитированных источников

1. Государственная программа инновационного развития на 2011-2015 годы [Электронный ресурс] // Национальный правовой портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100669&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 25.03.2012.

2. Проанализировать и дать краткосрочный прогноз экономической конъюнктуры на основе обследований деловой активности предприятий Республики Беларусь в 2011 году: отчет о НИР (1 этап) / ГНУ НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь; рук. темы И.А. Грибоедова. – Минск, 2011. – 108 с. – № ГР 20112559.

Щербачевич Д.В.

«Международный университет «МИТСО»

г. Минск, Республика Беларусь

eni4082008@rambler.ru

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящий момент в белорусских компаниях наблюдается диспропорция между наличием инновационных возможностей и их реальным воплощением на практике. В первую очередь это сказывается отрицательно на их конкурентоспособности.

Проблема связана с отсутствием комплексных исследований, методологических разработок и концептуальных подходов к выявлению инновационных возможностей и оценке их эффективности. Ввиду этих причин исследование инновационных возможностей компании с целью формирования конкурентных преимуществ является актуальной задачей.

Конкурентоспособность любых объектов можно повысить только путем инновации (внедрения, применения) покупных или собственных новшеств в области повышения качества любых процессов как на макроуровне (образовательные, политические, законотворческие и проч.), так и на микроуровне (маркетинговые, производственные и проч.).

Поскольку конкурентоспособность синтезирует и интегрирует множество различных факторов, то эффективную инновационную деятельность можно осуществить только с применением инструментов конкурентоспособной экономики [1, с. 38].

К основным причинам низкой восприимчивости к инновационным процессам можно отнести:

- низкий технический уровень производственных фондов предприятия;
- недостаток инженерно-технических и рабочих кадров высокой квалификации, способных воспринимать и использовать нововведения;
- противодействие со стороны работников предприятия из-за боязни не справиться с работой, быть невостребованными, нежелания принимать новые обязательства и т.д.;
- нежелание некоторых руководителей принимать решения, связанные с дополнительным риском и ответственностью;
- неразвитость основных элементов инновационного цикла – информационной и научно-технической инфраструктуры;
- недостаток инвестиций в развитие инновационной инфраструктуры в основные фонды.

Предприятия, активно внедряющие инновации, осознающие их необходимость, находятся в зоне повышенного риска, однако другого пути к выживанию нет. Рост прибыли, сокращение издержек, расширение рынка сбыта – все это стимулирует предприятия внедрять конкурентоспособные новшества.

В этих условиях государство должно быть не сторонним наблюдателем, а активным проводником инноваций.

Важнейшим признаком инновации в условиях рыночного хозяйствования выступает новизна его потребительских свойств [3, с. 3-4].

Разновидностями основных видов инновационной деятельности могут быть:

- подготовка и организация производства, охватывающие приобретение производственного оборудования и инструмента, изменения в них для создания нового технологического процесса;
- предпроизводственные разработки, включающие модификации продукта и технологического процесса, переподготовку персонала;
- маркетинг новых продуктов, предусматривающий виды деятельности, связанные с выпуском новой продукции на рынок;
- приобретение не овеществленной технологии со стороны в форме патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, торговых марок, конструкций и др. [3, с. 14];
- приобретение овеществленной технологии – машин и оборудования.

Все виды инновационной деятельности, в конечном счете, ведут к повышению конкурентоспособности предприятия по таким критериям как: качество продукции, стоимость продукции, потребительские свойства продукции, послепродажное обслуживание продукции и прочее.

Побудительные мотивы к инновациям подразделяются на внутренние и внешние. Внутренний стимул инновационной активности – необходимость замены устаревшего оборудования с целью повышения конкурентоспособности продукции предприятия на рынке. Внешние в первую очередь обусловлены экономической политикой государства.

Наиболее типичными причинами инноваций, дающими конкурентные преимущества фирме, являются:

1. Новые технологии. Изменение технологии может создать новые возможности для разработки нового товара, новые способы маркетинга, производства или доставки и улучшения сопутствующих услуг.

2. Новые или изменившиеся запросы покупателей.

3. Появление нового сегмента отрасли.

4. Изменение стоимости или наличия компонентов производства.

5. Изменение правительственного регулирования.

В настоящее время в соответствии с рекомендациями ЮНИДО (Организации Объединенных Наций по промышленному развитию) применяются следующие показатели оценки эффективности инновационной деятельности.

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД).

2. Внутренняя норма прибыли (IRR), или коэффициент дисконтирования.

3. Норма прибыли, которая рассчитывается по формуле

$$R = \frac{NP + P}{I} \cdot 100\% ,$$

где NP – чистая прибыль; P – проценты на заемный капитал; I – общие инвестиционные издержки.

4. Норма прибыли на акционерный капитал, которая рассчитывается по формуле

$$R = \frac{NP}{Q} \cdot 100\% ,$$

где NP – чистая прибыль; Q – акционерный капитал.

5. Коэффициент финансовой автономности проекта (Кфа), который рассчитывается по формуле

$$K\phi a = \frac{C_c}{Z} ,$$

где C_c – собственные средства; Z – заемные средства.

6. Коэффициент текущей ликвидности (Кл), который рассчитывается по формуле

$$Kл = \frac{O_a}{Z} \geq 1,3 ,$$

где O_a – сумма оборотных активов проекта.

7. В качестве интегрального показателя, характеризующего эффективность инновационной деятельности организации, может быть использован коэффициент результативности работы (r)

$$r = \frac{R_c}{\sum_1^n Q_i - \sum_1^n (H_2 - H_1)} ,$$

где R_c – суммарные затраты по законченным работам, принятым для освоения в серийном производстве; Q_i – фактические затраты на НИОКР за i-й год; n – число лет анализируемого периода; H_2 – незавершенное производство на начало анализируемого периода в стоимостном выражении; H_1 – то же на конец анализируемого периода.

Внедрение новшеств может дать четыре вида эффекта:

- экономический;
- научно-технический;
- социальный;
- экологический.

При проведении анализа эффективности инновационной деятельности организации следует учитывать следующие факторы, по которым должны приводиться в сопоставимый вид альтернативные варианты управленческих решений: фактору времени, качества, масштаба, освоенности объекта в производстве, методу получения информации, условиям применения объекта, фактору инфляции, риска (в первую очередь технологического и коммерческого) и неопределенности [2, с. 161-164].

Список цитированных источников

1. Завлин, П.Н. Оценка эффективности инноваций / П.Н. Завлин, А.В. Васильев. – СПб.: Бизнес-пресса, 2008. – 216 с.
2. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркет ДС, 2008. – 432 с.
3. Фатхутдинов, Р.А. Производственный менеджмент: учеб. – 3-е изд., перер. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2009. – 472 с.

РАЗДЕЛ 3. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Бородич Т.А.

ГУВПО «Белорусско-Российский университет»,
г. Могилев, Республика Беларусь
tanjabor11@gmail.com

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ НА УСЛУГИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Происходящие в последнее десятилетие в РБ изменения, выраженные главным образом в переориентации рынка на запросы и нужды потребителя, как в сфере экономики, так и транспортных услуг в частности, обусловили необходимость применения новых систем управления при организации работы предприятий автомобильного транспорта. Основным отличием этих систем управления от предыдущих явилась их способность гибко реагировать на быстро меняющиеся условия среды и приоритеты потребителей. Применение логистического подхода в практической деятельности субъектов хозяйствования, рассмотрение процессов с точки зрения принципов функционирования логистических систем позволяет сгладить возникающие противоречия, обеспечить единство всех сфер деятельности предприятия от снабжения до сбыта.

Одним из инструментов управления эффективностью деятельности субъекта хозяйствования является ценовая политика.

Ценовая политика на транспорте до сих пор не имеет прочной научно-методологической и теоретической базы в связи со сложностью и многообразием факторов, воздействующих на процесс функционирования предприятий автотранспорта. Принципиально нерешенной задачей является количественное выражение влияния уровня тарифов на объемы транспортной работы и основные финансовые показатели деятельности автопарков. Имеющиеся в этой области разработки, как в отечественной, так и зарубежной литературе, носят отрывочный несистемный характер и ограничиваются отдельными статистическими наблюдениями. В практической деятельности тарифная политика формируется методом проб и ошибок, отсутствует механизм оценки последствий принятых решений на положение субъекта хозяйствования.

При построении системы управления ценовой политикой автотранспортного предприятия основную роль играет механизм формирования тарифов. Он определяет базу тарифа на перевозку грузов и пассажиров, факторы, влияющие на процесс его формирования, и оценивает влияние этих факторов на уровень тарифа.

Тарифообразование в автотранспортных предприятиях характеризуется многофакторностью, принимает в расчёт тип рынка, конкурентное окружение, собственные затраты, государственные нормативные акты, состояние спроса и предложения, учитывает множество иных параметров, влияющих на тарифы в той либо иной степени.

В практике тарифообразования на автотранспортных предприятиях часто обходят вниманием внешние факторы, считая их второстепенными. При анализе внешних факторов тарифообразования в первую очередь следует оценить состояние и развития рынка автотранспортных услуг. Рынок влияет на тариф через емкость рынка, уровень конкуренции, соотношение спроса и предложения, которые обуславливают цены на услуги автотранспорта. На емкость рынка грузовых перевозок оказывает влияние уровень развития предприятий промышленности, торговли, строительства и сельского хозяйства, являющихся основными потребителями данного вида услуг. На рынке транспортных услуг существуют следующие виды конкуренции: между различными видами транспорта; между автотранспортными предприятиями различных форм собственности. Уровень конкурентной борьбы между различными видами транспорта можно оценить через динамику объемов оказанных услуг автотранспортом.

В результате первоначальный тариф автопарка на перевозку будет определяться суммированием следующих составных частей: себестоимости, нормы прибыли и косвенных налогов.

Но установленный субъектом хозяйствования тариф нельзя считать окончательным, так как рассматриваемый субъект хозяйствования осуществляет свою деятельность на рынке, характеризующемся достаточно высоким уровнем конкурентной борьбы, где ценовой фактор играет одну из решающих ролей в выборе потенциального потребителя.

Нельзя утверждать, что тариф на перевозку груза (равного по типу, весу, расстоянию перевозки) одной и той же маркой автомобиля разными автопарками будет одинаковым. Анализ тарифов показывает, что наиболее высокие цены на свои услуги могут предложить предприятия, находящиеся в регионах со слабо развитой железнодорожной сетью и незначительным числом других автотранспортных перевозчиков, т. е. с незначительной конкуренцией. С другой стороны, цены на перевозку в местностях со слабо развитой промышленностью и строительством, а также с незначительной плотностью населения несколько ниже, чем в более развитых населенных областях вследствие незначительной емкости рынка.

Т.о., в разрабатываемой системе в качестве ограничения, характеризующего предельную величину тарифа, установленного предприятием, можно использовать уровень рыночных цен на данном сегменте.

На социально значимые пассажирские перевозки в качестве такого ограничения можно рассматривать тарифы, устанавливаемые соответствующими государственными органами. Ведь только из-за того, что в настоящее время установленные государством тарифы на такие перевозки ниже их себестоимости, кажется, что разрабатываемая схема для пассажирских перевозок не срабатывает. На самом же деле можно считать, что установленный предприятием тариф на свои услуги оказывается выше предельного, вследствие чего последний и принимается автопарком в качестве окончательного тарифа.

В том случае, если разница между тарифом, установленным предприятием, и предельным его уровнем положительна, то в зависимости от ценовой стратегии и тактики предприятия окончательный тариф будет установлен в этом интервале. В противном случае, если тариф субъекта хозяйствования выше рыночного, то автопарку следует сократить норму прибыли, включаемую в цену услуги. Величина, на которую следует сократить первоначальную норму прибыли (ΔH) до равенства тарифа предприятия рыночному уровню, можно определить по формуле

$$DH = \frac{(H_1 + I) \cdot (T_1 - T_2)}{T_1}, \quad (1)$$

где T_2 , T_1 – рыночный тариф (предельный) и тариф предприятия (первоначальный) соответственно;

H_1 – норма прибыли, включенная в первоначальный тариф предприятия, в долях единицы.

В том случае, если предельный уровень тарифа окажется ниже себестоимости перевозки, то для предприятия целесообразнее не выполнять заказ, так как его убытки в данном случае будут значительно ниже.

Если подобная ситуация возникает достаточно часто, то автопарку скорее всего следует рассмотреть варианты замены подвижного состава на более экономичный и соответствующий требованиям потребителей либо сдачи его в аренду (лизинг) автопаркам структуры, находящихся в других регионах, что позволит сократить себестоимость перевозок за счет снижения материальных затрат. Либо проводить реорганизацию предприятия с целью сокращения численности персонала или с целью расширения спектра предлагаемых услуг.

Таким образом, предлагаемая методика формирования тарифа позволяет учитывать не только технико-эксплуатационные характеристики подвижного состава, но и принимать во внимание рыночные условия, в которых функционирует автотранспортное предприятие.

Список цитированных источников

1. Бородич, Т.А. Механизм формирования тарифов на автотранспортные услуги // Перспективные технологии, материалы и системы: сб. науч. тр. / Белорусско-Российский университет; под общ. ред. И.С. Сазонова. – 2005. – С. 47-52.
2. Виноградова, С.Н. Транспортное обслуживание: учеб. пособие / С.Н. Виноградова, Н.Г. Петухова. – Минск: Вышшк., 2003 – 221 с.
3. Еловой, И.А. Эффективность логистических транспортно-технологических систем (теория и методы расчетов): в 2 т. / И.А. Еловой. – Гомель: БелГУТ, 2000. – 2 т.
4. Логистика автомобильного транспорта: Концепция методы, модели / В.С. Лукинский [и др.]; под общей ред. В.И. Бережного. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 280 с.

Власюк Ю.А., к.э.н., доцент, docentwlasjuk@yandex.ru
Козинец М.Т., к.э.н., **доцент**, kotax@bstu.by
 УО «Брестский государственный технический университет»,
 г. Брест, Республика Беларусь

ТРАНСГРАНИЧНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Факторы ускорения инновационного обновления мира ведут к развитию систем транспортной логистики, информационных коммуникаций и других объектов макрологистики. Международная транспортная логистика является основным звеном международной логистики и охватывает транспортировку грузов и сопровождающих их информационных потоков, проходящих через границы государств. Трансграничная транспортная логистика является промежуточным звеном международной логистики, обслуживающим процедуры пересечения границы транспортными средствами, грузами и людьми.

Трансграничная транспортная логистическая система (ТТЛС) обслуживает транспортные, людские, финансовые, материальные и информационные потоки, пересекающие границы государств. Подобные системы являются сложными, состоящими из ряда подсистем обслуживания и сконструированными на различных уровнях. Трансграничные терминалы как одно из звеньев трансграничной логистики являются

сложными и многофункциональными объектами, их принципиальное отличие от традиционных состоит в том, что они представляют собой сочетание государственной и коммерческой деятельности непосредственно на границе.

В силу географического положения Республики Беларусь трансграничная транспортная логистическая система занимает важное геополитическое и национальное значение. Несоответствие мощности и инфраструктуры белорусских трансграничных логистических объектов потребностям глобального рынка ведет к негативным результатам не только в транспортном комплексе и, как следствие, в экономике республики, но и отрицательно влияет на экономики сопредельных государств. Отставание в развитии транспортно-логистических систем страны ведет к постоянным потерям государства вследствие более активной деятельности конкурентов из России, Украины, стран Балтии. Отсюда возникает необходимость совершенствования и модернизации существующих объектов трансграничной логистической системы.

Логистическое обслуживание на трансграничных объектах обычно выдвигает на первый план не стоимостные, а натуральные критерии, среди которых одним из важнейших является время. В принципе, для любых логистических систем время обслуживания может быть (и является) одним из критериев для оценки логистических процессов внутри предприятия, а также и на внешних подсистемах логистических цепей.

Требованию времени соответствует ряд показателей трансграничной логистической системы, таких как:

- время прохождения транспортной единицей ТТЛС;
- интенсивность обработки транспортной единицы на ТТЛС в целом и в её отдельных подсистемах;
- пропускная способность ТТЛС, т.е. количество транспортных единиц, обрабатываемых в единицу времени.

Задача ТТЛС – одновременно упрощение перемещения через границу грузов и людей при безусловном соблюдении таможенного и пограничного контроля. Трансграничные терминалы в Республике Беларусь в качестве основной функции ориентированы на фискальные задачи, логистические подходы не являются определяющими, соответственно инновационность находится на невысоком уровне.

Трансграничные транспортные логистические системы имеют свои особенности, которые в значительной степени влияют на уровень инновационности системы:

1. Государственное регулирование.
2. Зависимость от нормативов и утвержденных процедур.
3. Монопольное положение.
4. Сложность структуры и процесса оказания услуг.
5. Ограниченность коммерциализации.
6. Стандартизированность моделей и процессов.

Всё это обуславливает высокий уровень консервативности трансграничных логистических систем. Однако проблема увеличения эффективности работы так же актуальна и важна для ТТЛС, как и для традиционной бизнес-системы.

Можно выделить ряд классификационных признаков инноваций в трансграничных транспортных логистических системах. В зависимости от объекта изменений могут быть выделены следующие типы инноваций:

- технические, связанные с внедрением новых видов техники, приспособлений, инструментов, а также технико-технологических приемов труда в обслуживании;
- организационно-технологические, связанные с новыми видами услуг, более эффективными формами обслуживания;
- управленческие, ориентированные на совершенствование внутренних и внешних связей терминала, использующие методы и формы менеджмента;
- комплексные, охватывающие одновременно разные аспекты и стороны ТТЛС.

В зависимости от причины их появления инновации трансграничной логистической системы можно поделить на:

- инновации, вызываемые потребностями, – разрабатываются для решения конкретной проблемы участников внешнеэкономической деятельности;
- инновации, направленные на повышение эффективности, – разрабатываются для повышения эффективности процесса, услуги или процедуры.

Также может быть проведена классификация инноваций в ТТЛС в зависимости от источника возникновения (государство, работники терминала); степени новизны (прорывные, улучшающие, постепенные, системные).

Внедрение инноваций в деятельность ТТЛС может происходить по всем направлениям. Можно выделить три основные группы изменений, происходящих на предприятиях ТТЛС под воздействием инновационной деятельности:

- эндогенные – вызванные трансформациями во внешней среде;

- экзогенные – связанные с потребностями самой системы в процессе ее функционирования с сохранением (стабилизирующие изменения) или модификацией ее функций (модифицирующие изменения);
- рефлекторные – порожденные результатами функционирования ТТЛС во внешней среде и стимулирующие внутренние преобразования за счет "обратной связи".

Показатели, применяемые в практике и характеризующие инновационную активность организации, ее инновационную конкурентоспособность, принято разбивать на следующие группы: затратные; по времени; обновляемости; структурные. Однако далеко не все методы оценки результативности инновационной деятельности могут быть применены к трансграничной транспортной логистической системе. Также нерешенным является вопрос о количественном оценивании (квантификации) инноваций. В составе эффективности инноваций нередко декларируется такой компонент, как социальная эффективность, что особенно важно для ТТЛС, и другие качественные критерии, но методов их числового расчета не дается.

Одним из путей повышения инновационности трансграничной транспортной логистики является создание кластеров. Транспортно-логистические кластеры развиваются в регионах со значительным транзитным потенциалом. Основными целями трансграничного транспортного логистического кластера являются:

- дальнейшее развитие и модернизация существующей инфраструктуры;
- создание современных трансграничных логистических терминалов;
- стимулирование инновационной деятельности и внедрение новых технологий в трансграничную логистическую систему.

Объекты трансграничной логистики Брестского региона представляют собой кластер, который можно рассматривать следующим образом:

- географический кластер: в Брестском регионе находится 15 погранично-таможенных пунктов пропуска и других объектов трансграничной логистики (ведомственных пунктов таможенного оформления и т.п.);
- горизонтальный кластер: терминалы представляют собой крупный кластер, в котором находится несколько секторов;
- вертикальный кластер: на терминалах присутствуют смежные этапы трансграничного логистического процесса;
- латеральный кластер: на терминалах объединяются разные секторы, которые могут обеспечить экономии за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям;
- технологический кластер: совокупность служб, пользующихся одной и той же технологией;
- фокусный кластер: кластер объектов, сосредоточенных вокруг одного центра.

Повышение эффективности работы трансграничной транспортной логистической системы становится необходимостью. Любое позитивное изменение, будь то увеличение пропускной способности терминала, оптимизация обслуживания перевозчиков или повышение производительности терминала, может стать решающим преимуществом. Оказание высококачественных логистических услуг, применение эффективных инновационных технологий таможенного, пограничного, транспортного и других видов оформления и контроля существенно повысит имидж страны на мировом рынке и принесет мультипликативный эффект для национальной экономики.

Список цитированных источников

1. Алейник, Ю.А. Экономические основы приграничной транспортной логистики в РБ / Ю.А. Алейник, Р.Б. Ивуть, А.И. Рубахов. – Брест: Изд. УО БГТУ, 2004. – 90 с.
2. Сергеев, В.И. Глобальные логистические системы: учебное пособие / В.И. Сергеев, А.А. Кизим, П.А. Эльяшевич. – М.: Бизнес-пресса, 2001. – 240 с.
3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.logistic.ru/>

Горбась И.Н., ассистент

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,

г. Киев, Украина

gorbasi@ukr.net

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT – СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Современный рынок развивается в соответствии с тремя основными тенденциями: ориентация на клиента, развитие и укрепление ключевых бизнес-компетенций производителей и продавцов (как представителей предложения), всеобъемлющее проникновение информационных технологий в деятельность всех участников.

Усложнение рыночных процессов и рост уровня конкуренции стимулируют «внедрение информационных и коммуникационных технологий, которое подобно мутациям в живой природе нарушает организаци-

онную стабильность предприятий и нацеливает их на поиск и формирование организационных структур, позволяющих перестроить их деятельность» [5]. Сущность таких организационно-управленческих преобразований выражается в переходе от классического механизма к интеллектуальной организации, что означает «сдвиг от традиционных, централизованных к сетевым, распределенным моделям управления» [5].

Развитие маркетинга взаимоотношений основывается на кооперации поставщиков, производителей и продавцов с целью совместного управления бизнес-процессами на всех стадиях жизненного цикла товара (ЖЦТ) для наилучшего удовлетворения запросов конечного потребителя. В связи с этим обязательным становится поиск новых резервов повышения эффективности производства и логистики, основанных на развитии межфирменных кооперационных связей и создании единого информационного пространства для поставщиков, производителей, продавцов и клиентов – формировании логистических цепей (ЛЦ).

Логистическая цепь – это группа партнеров, которые вместе перерабатывают основные сырьевые товары (восходящий поток) в готовую продукцию (нисходящий поток), ценную для конечных потребителей, и которые регулируют возврат информационного потока на каждом этапе ЖЦТ [2, 6]. Традиционная ЛЦ представляет собой простую последовательность, во времени и пространстве, предприятий-участников и линейных связей между ними в процессе создания товара и его движения к конечному потребителю на всех стадиях ЖЦ (рис. 1).

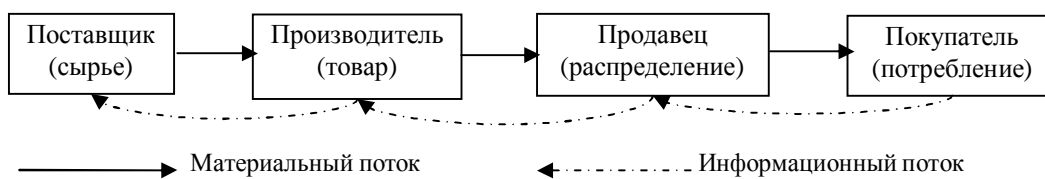


Рисунок 1 – Традиционная логистическая цепь

В упрощенном представлении соседние участники традиционной ЛЦ выступают в ролях поставщика и заказчика. При этом отношения между ними ограничены преимущественно контактами между продавцом поставщика (отделом сбыта) и покупателем заказчика (отделом закупок).

Современный подход к пониманию сущности ЛЦ трансформировал ее из простой последовательности во времени и пространстве в совокупность параллельно-последовательных процессов (разработки, производства, продвижения), которые выходят за рамки линейного взаимодействия между участниками ЛЦ и используют перекрестные связи (одновременное, параллельное сотрудничество и взаимодействие с несколькими предыдущими, последующими и смежными участниками цепи).

Таким образом, для оптимизации ЛЦ, повышения ее устойчивости и надежности происходит интеграция как внутри самой цепи, так и с ее динамичной внешней средой [4]. Интеграция предполагает объединение, совмещение, сближение и связывание отдельных (самостоятельных или подчиненных) субъектов хозяйствования для формирования целостной многоступенчатой структуры – логистической системы (ЛС) управления информационно-материальным потоком на всех стадиях ЖЦТ: от идеи к конструкции, затем производству, распределению, продаже, послепродажному сервису и вновь к повторению цикла в соответствии с меняющимися запросами покупателей [1].

Центром создания интегрированной ЛС является производство товара или услуги – фокусная фирма [6]. Остальные участники ЛС выступают в роли центров логистической активности, прямо или опосредованно (через информационные или финансовые потоки) связанных в единый интегральный процесс управления (рис. 2).

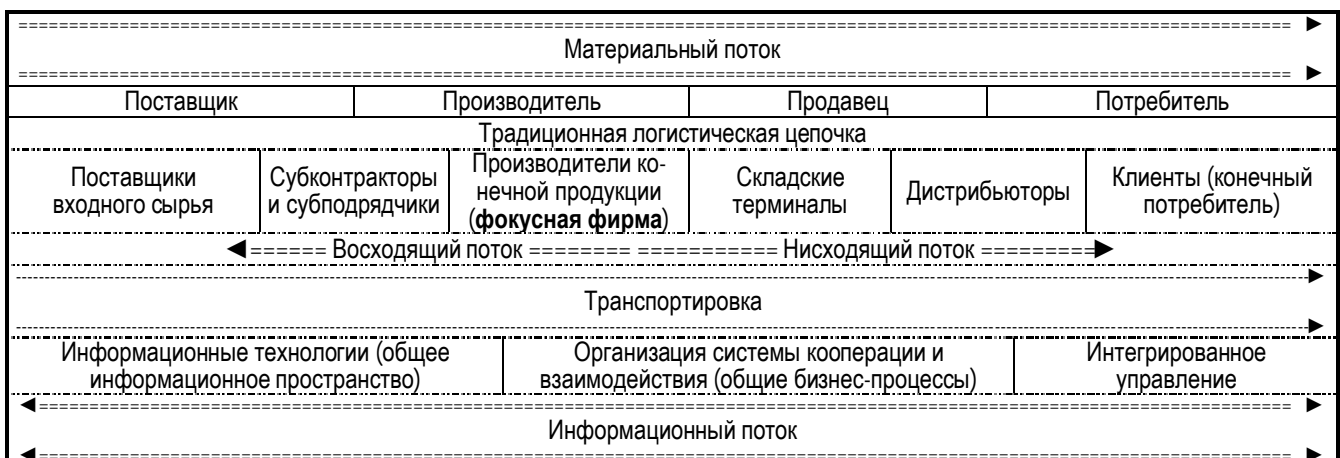


Рисунок 2 – Интегрированная логистическая система*

*Разработано автором на основании [2]

Управление интегрированными ЛС – планирование, координация и контроль всех процессов, связывающих в единую систему участников ЛС для удовлетворения запросов конечных потребителей – начинается с организации межфирменной кооперации, направленной на создание партнерских отношений между участниками ЛС [2, 3, 6]. В интегрированных ЛС взаимоотношения между «соседями» получают новую форму: независимые линейные отношения вытесняются активным управлением связями и развитием отношений с поставщиками через налаживание и поддержание контактов между представителями разных функциональных областей. Такой тип взаимодействия выступает платформой для совершения различных форм внешней интеграции участников ЛС (табл. 1).

Системный подход к планированию и управлению всем потоком информации, материалов и услуг от поставщиков сырья через производителей (предприятия) и продавцов (склады) до конечного потребителя (в рамках интегрированной ЛС) получил название концепции Supply Chain Management (SCM) – Управление Логистическими Цепями [2, 4].

Управление интегрированными логистическими системами на основе концепции SCM строится на принципах стратегического взаимодействия и синхронизации основных бизнес-процессов участников, моделей планирования и управления на основе единого информационного пространства по всей ЛС (Рис. 1, Табл. 1). Это позволяет объединить усилия управляющего персонала фокусной фирмы, ее структурных подразделений и логистических партнеров для сквозного управления основными и сопутствующими потоками (бизнес-процессами) в рамках единой структуры бизнеса.

Таблица 1 – Направления внутренней и внешней интеграции предприятий-участников ЛС

Интеграция данных	Интеграция функций	Интеграция процессов	Интеграция моделей	Интеграция программ	Интеграция структур
Внутренняя интеграция (внутри предприятия)					
Единое информац. пространство (общие каналы и обеспечение)	Согласование и рациональное распределение общих для ЛС функций	Организация и управления бизнес-процессами	Использование единых методов и моделей планирования и управления	Интеграция программного обеспечения	Формирование целостной структуры ЛС, использующей подструктуры участников
Внешняя интеграция (с другими участниками ЛЦ)					

Так, интегрированное управление создает реальную возможность объединения функциональных областей логистики путем координации действий, выполняемых независимыми звеньями ЛС, разделяющими общую ответственность в рамках совместной деятельности. Высшие руководители участников ЛС играют роль межфункциональных координаторов и в качестве таковых рассматривают функциональные области логистики как ресурсы, которые необходимо интегрировать в единую систему менеджмента фирмы [4].

Использование методов интегрированного логистического управления в деятельности современных предприятий позволяет по-новому подойти к решению проблем взаимозависимости партнеров при проведении совместной деятельности. Для крупных предприятий внедрение интегрированной логистики означает передачу значительной части основных (технологических) и обеспечивающих (сервисных) бизнес-процессов своим партнерам на долговременной основе (система субконтрактинг⁸). Для предприятий малого и среднего бизнеса участие в ЛС может обеспечить трансфер технологий, ноу-хау, персонала, информации и т.п., и главное – управленческих и других видов компетенций.

Таким образом, можно сделать вывод, что интегрированная логистика [3, 5], или-же концепция Supply Chain Management [2, 4], представляет собой современную целостную концепцию стратегического, тактического и оперативного менеджмента, охватывающую деятельность предприятия и его бизнес-партнеров с информационно-материальным потоком в качестве интегратора. В условиях рынка XXI века данная философия бизнеса становится одним из важнейших инструментов маркетинг-менеджмента.

Список цитированных источников

1. Буряк, П.Ю. Трансформація підприємницьких структур в умовах інтеграції / П.Ю Буряк, О.В. Лівіновська. // Вісник Львівської державної фінансової академії. – Львів: ЛДФА, 2010. – № 18. – 292 с.
2. Иванов, Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация / Дмитрий Иванов. – М.: Вершина, 2006. – 176 с.
3. Лукинский, В. Модели и методы теории логистики / В. Лукинский, И.А. Цвириченко, Ю. Малевич. – СПб.: Питер, 2003.

⁸Субконтрактинг – эффективный инструмент внешней интеграции участников ЛЦ. Контрактор – головное предприятие с собственными производственными мощностями, которое передает самостоятельным юридическим организациям (субконтракторам) часть работ, выполняемых для третьих лиц (потребителей), при этом контроль выполнения указанных работ остается за контрактором.

4. Рогожкина, Н. Микрологистические системы на предприятиях. Выбор и особенности внедрения // Официальный сайт Клуба логистов [Электрон. режим] – Режим доступа: www.logist.ru/publication/dnews.pl?action=news&id=283
5. Тарасов, В. Причины возникновения и особенности организации предприятий нового типа // Проблемы теории и практики управления. – 1998.- №1. – С.87-90.
6. Харрисон, А. Управление логистикой. Разработка стратегий логистических операций / А. Харрисон, Ван Хоук Р.; под науч. ред. А.Е. Михайцева; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 368 с.

Дуброва Ю.Н., кандидат с.х. наук, **Шестернёва Е.А.**, аспирантка
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
г. Горки, Республика Беларусь
yury_d71@list.ru, kurkupka@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

Важнейшим средством для продвижения отечественных товаров на международные рынки является формирование в Республике Беларусь логистических систем различного уровня, получивших широкое развитие в международной практике, особенно в странах с развитой рыночной экономикой.

На белорусском рынке и рынке стран СНГ логистические компании пока еще представляют узкий спектр услуг, то есть выполняют одну или несколько операций логистического процесса. В настоящее время логистический рынок Беларуси в значительной степени фрагментирован, где существует большое количество мелких «игроков» (экспедиторов и др.), предлагающих отдельные виды логистического сервиса. Ряд логистических услуг выполняется производителями материальных ресурсов или готовой продукции, транспортными организациями и др. Практически нет компаний, способных предоставить полный спектр логистических услуг [4].

Потенциал белорусского рынка логистических услуг реализован на 25-30%. Причем доля сектора перевозок и экспедирования грузов всеми видами транспорта составляет 50%, сектора складских услуг и сектора услуг по интеграции и управлению цепями поставок – 10%. Недостаточно внимания уделено другим функциям, таким как исследование рынков и разработка стратегических мер, управление запасами и т.д. [4].

Учитывая сложившуюся ситуацию на рынке логистических услуг, Советом Министров Республики Беларусь (16.12.2008 г. № 1943) принята Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года. Министерство торговли, Министерство экономики, Государственный таможенный комитет, облисполкомы и Минский горисполком определены в качестве государственных заказчиков данной Программы [8].

В перспективе в стране планируется создать Национальное агентство по развитию логистической системы. Этот орган будет призван с одной стороны, объединить интересы различных министерств, а с другой – организовать своего рода «одно окно» для инвесторов [5].

Предполагается, что основными логистическими объектами системы станут различные логистические центры [8].

В зависимости от отраслевой направленности они делятся на транспортно-логистические, оптово-логистические (торговые) и многофункциональные логистические центры.

Транспортно-логистические центры предназначены для обработки в первую очередь транзитного грузопотока, а также разработки, организации и реализации рациональных схем движения товаров по территории Беларуси и других государств на основе организации единого технологического и информационного процесса.

Оптово-логистические (торговые) центры будут заниматься поставкой оптовых партий потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения отечественного и импортного производства потребителям или организациям розничной торговли.

Предусмотрено строительство многофункциональных логистических комплексов (они включают торговую, административно-деловую, выставочные центры и т.д.).

Следует отметить, что логистические центры предназначены для обработки, прежде всего мелкопартиционных грузов. Практика показывает, что к терминальной обработке тяготеют около 15% общего объема транспортируемых по железной дороге грузов и около 30% грузов, которые перевозятся автомобильным транспортом.

Специалисты понимают, что для привлечения транзита необходимо выстраивать логистическую цепочку, предусматривающую наличие терминалов с возможностью обслуживать комбинированные перевозки

ки, осуществлять консолидацию партий грузов. Сам по себе логистический центр включает не только склад как таковой, но и целый инфраструктурный комплекс, позволяющий оказывать как транспортно-логистические, так и сопутствующие услуги: банковские, услуги связи, таможи, страховых компаний, сервисного обслуживания автомобилей и т.д.

В Беларуси создавать логистические центры правительство рекомендует с использованием двух основных подходов – с нуля, что означает поиск и покупку на рынке земельного участка и дальнейшее строительство комплекса, и путем модернизации действующей промышленной или складской недвижимости.

В программе говорится, что размещать оптово-логистические центры разумнее в тех же регионах, где будут расположены транспортно-логистические центры, а также в городах, находящихся на пересечении автомобильных магистралей республиканского значения [5].

В последующем многофункциональный торгово-логистический центр за рубежом должен представлять комплекс объектов, обеспечивающих эффективную работу товаропроводящей сети, созданных при содействии Правительства Республики Беларусь.

Правительство также считает необходимым создать в стране Ассоциацию логистических центров, целью которой станет оказание комплексных услуг по логистике, поставке внешнеторговых и транзитных грузов, товаров на внутренний рынок [5].

В республике программой развития логистической системы на период до 2015 года определено около 50 площадок для строительства логистических центров. В настоящее время в стадии строительства находится 41 такой центр. При этом 25 проектов реализуется по программе, а 16 – это дополнительные проекты по инвестиционным договорам.

Наибольшее количество логистических центров (22) строится в Минской области в связи с пересечением здесь двух транспортных коридоров. В Брестской области строится 7 логистических центров, в Витебской – 4, в Гомельской – 2, Гродненской – 4, Могилевской области – 2 [7].

Практика свидетельствует, что внедрение концепции логистики при экспорте сельскохозяйственной продукции и продовольствия позволяет:

- гармонизировать внешнеторговые процессы в отрасли, повысить эффективность деятельности предприятий, организаций, компаний;
- сократить затраты в процессе продвижения продукции потребителям;
- увеличить количество потенциальных и фактических потребителей, удержать и расширить рынок сбыта;
- повысить качество обслуживания потребителей на зарубежных рынках;
- повысить конкурентоспособность, укрепить репутацию и авторитет предприятий, организаций, компаний и отрасли в целом [1, 2, 6].

Эффективное функционирование как логистической системы, так и в целом системы продвижения продукции предусматривает создание сети информационно-маркетинговых центров (ИМЦ) СНГ (как наиболее возможный вариант в рамках зоны свободной торговли). Для этого целесообразно:

- в каждом государстве-участнике СНГ создать Национальные информационно-маркетинговые центры, интегрировав их в единую информационную инфраструктуру;
- создать Межгосударственный информационно-маркетинговый центр государств-участников СНГ, который должен выполнять следующие функции:
 - учет поставщиков по всему перечню продукции и услуг в соответствии с принятыми в сети ИМЦ СНГ классификаторами;
 - учет организаций, занимающихся производством товаров и услуг, финансовой, торговой, транспортной и посреднической деятельностью, правовым обеспечением коммерческих сделок;
 - анализ информации о состоянии рынков товаров и услуг, маркетинговые и конъюнктурные исследования, консалтинговая деятельность;
 - ведение баз данных нормативных правовых актов государств-участников СНГ, регулирующих финансовую и хозяйственную деятельность, в том числе по закупкам для государственных нужд;
 - обеспечение участников ИМЦ СНГ всей имеющейся информацией;
 - обеспечение безопасности ведения электронного бизнеса, в том числе информационной безопасности и др. [3].

Развитие логистических центров в Беларуси – важное направление в экономике, которое позволит увеличить транзит грузов по территории страны, создать новые рабочие места, увеличить поступления валютной выручки.

Список цитированных источников

1. Ахраменко, Н. Правовое регулирование вопросов создания белорусскими предприятиями товаропроводящей сети и оценка ее деятельности / Н. Ахраменко // Товаропроводящая сеть рб. – 2007. – № 1. – С. 28–30.
2. Глубокий, С. О методах оптимизации размеров товаропроводящей сети / С. Глубокий // Товаропроводящая сеть Республики Беларусь. – 2008. – № 4. – С. 29–40.
3. Гусаков, В.Г. Совершенствование системы сбыта в агропродовольственной сфере. Теория, методология, практика / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 252 с.
4. Еловой, И.А. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь: уч.-метод. пособие / И.А. Еловой, А.А. Евсюк, В.В. Ясинский. – Гомель: БелГУТ, 2007. – 155 с.
5. Маненок, Т. Стратегический ресурс должен работать на экономику / Т. Маненок // Журнал «Директор» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.m2.by/forum/viewtopic.php?p=8268>. – Дата доступа: 23.01.2012.
6. Никитенко, П. Формирование и развитие ТПС: научный подход / П. Никитенко // Товаропроводящая сеть Республики Беларусь. – 2007. – № 3. – С. 30–34.
7. Около 380 млрд. инвестиций привлечено на строительство логистических центров в Беларуси [Электронный ресурс] / БелТА. – 2011. – Режим доступа: <http://www.nest.by/news/2011-10-04/okolo-br380-mlrd-investitsii-privlecheno-na-stroitelstvo-logisticheskikh-tsentrov-v->. – Дата доступа: 23.01.2012.
8. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. [Электрон. ресурс] / Национальный Интернет-портал РБ. – Минск, 2008. – Режим доступа: http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C20801249#%D0%97%D0%B0%D0%B3_%D0%A3%D1%82%D0%B2_1. – Дата доступа: 03.02.2012.

Житкевич Г.Я., к.э.н, доцент

УО «Барановичский государственный университет»

г. Барановичи, Республика Беларусь

e-mail: barsu@brest.by

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЕврАзЭС И МЕСТО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕЕ РАЗВИТИИ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Принятая в ЕврАзЭС концепция развития транспортного пространства предусматривает создание транспортно-логистических цепочек и логистических терминалов на территории от Алматы до Бреста. Следует отметить, что стратегия создания и развития системы логистических центров сообщества основана на положениях соглашения между странами ЕврАзЭС о формировании Транспортного союза и концепции формирования Единого транспортного пространства ЕврАзЭС. Она рассчитана на период до 2020 года и призвана объединить усилия государств-участников для совместной реализации задач в сфере транспортной деятельности с учетом положений концепции товаропроводящей системы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Необходимость создания и развития логистической системы ЕврАзЭС обусловлена несколькими факторами. Во-первых, это нарастающие транспортные потоки при товарообмене между странами сообщества и увеличивающиеся объемы транзитных перевозок через из территорию – как автомобильных, так и железнодорожных, что образует высокий спрос на услуги логистических центров. Во-вторых, отмечается активная политика транснациональных корпораций по вхождению на рынок складских, логистических, транспортных и сопутствующих им услуг на основных направлениях товарных потоков на территории ЕврАзЭС.

Транспортно-логистические центры способствуют эффективному функционированию международных транспортных коридоров, поэтому являются необходимой составляющей развития Таможенного союза и Единого экономического пространства. Уже сегодня спрос на услуги логистических центров Беларуси растет как со стороны отечественных, так и иностранных предприятий. Об этом свидетельствуют показатели развития этого вида услуг. Так, например, за последние 5 лет экспорт транспортно-логистических услуг в Беларуси вырос до 3 млрд. долларов.

Качественному обслуживанию товаропотоков, включая транзитные, призвана служить создаваемая в Беларуси сеть транспортно-логистических центров.

Беларусь планирует в текущей пятилетке увеличить доходы от транзита более чем в 1,5 раза. Согласно программе социально-экономического развития страны до 2015 г. предстоит в течение пяти лет нарастить экспорт товаров и услуг более чем в два раза, туристических услуг – в три раза. Для достижения таких результатов и принимаются меры по упрощению и сокращению числа административных процедур, снижению затрат, связанных с таможенным декларированием товаров. Все это в целом повышает привлекательность республики для инвесторов, открывает для них новые возможности работы на белорусском рынке.

Программой развития логистической системы Беларуси на период до 2015 года определено 50 участков для строительства центров логистики. В настоящее время реализуются инвест-проекты по созданию 25 объектов логистической системы на 24 участках, включенных в программу. В целом в Беларуси находится в стадии строительства 40 логистических центров. Для Беларуси это весьма актуально. Однако сегодня на уровень транспортно-логистических затрат отечественных промышленных и торговых предприятий негативно влияют неоправданно большие запасы материалов и готовой продукции на складах, а также слабая механизация погрузочно-разгрузочных работ. Если снизить удельный вес этих затрат до уровня стран с развитой логистикой, то экономия может составить до 2 млрд. долларов в год.

Европейский опыт показывает, что функционирование логистической системы на территории страны ведет к сокращению транспортных расходов на 7-20%, затрат на погрузочно-разгрузочные работы – на 15-30%, общих издержек при транзите грузов – 12-15% и, в конечном итоге, приносит экономическую выгоду международным перевозчикам. Оптимизация процесса доставки товаров со склада предприятия до конечного потребителя позволяет сэкономить до 15-20% от его цены.

Рассмотрим на примере проекта BELEXPOLOG перспективу создания в Республике Беларусь транспортно-логистических центров международного значения.

BELEXPOLOG в перспективе – это мощный центр консолидации грузопотоков товаров, произведенных в странах азиатско-тихоокеанского региона, которые проследуют по международному транзитному коридору Западный Китай – Казахстан – Россия – Беларусь – Западная Европа. Все эти товары будут в дальнейшем распределены в страны-участницы Таможенного союза и восточно-европейские страны на базе интермодального грузоперерабатывающего терминала на стыке авиационного, железнодорожного и автомобильного транспорта. На базе BELEXPOLOG будут оказываться услуги, среди которых организация интермодальных перевозок, таможенное оформление грузов и хранение грузов на СВХ, хранение грузов на таможенных складах, оптовая и розничная торговля товарами, сборочное производство, иные услуги.

BELEXPOLOG сможет объединить логистические, транспортные, посреднические, торговые, производственные и финансовые организации на базе совместного использования интегрированного территориального комплекса с развитой инженерной и административной инфраструктурой.

Место реализации данного проекта было выбрано организаторами не случайно. Площадкой для строительства и развития BELEXPOLOG был определен Оршанский авиаремонтный завод, расположенный в г.п. Болбасово, Оршанского района Витебской области, что в 17 км от г. Орша. На выбор местоположения повлияли серьезные преимущества, которыми не обладают другие населенные пункты данного региона. Так, вблизи Болбасово проходят две международные автомобильные магистрали. Это магистраль № II, соединяющая Россию, Беларусь, Польшу, Германию, и магистраль № IX, которая проходит по территории таких государств как, Литва, Россия, Беларусь, Украина, Молдова, Румыния, Болгария, Греция. Важным фактором является и тот момент, что через завод проходит железнодорожная ветка и в непосредственной близости расположена железнодорожная станция Червино, соединяющая его с железнодорожной станцией Орша, которая является одним из крупнейших железнодорожных узлов в Восточной Европе. Помимо всего, предприятие располагает аэродромом класса «Б» со взлетно-посадочной полосой 3000 м, способным принимать все типы воздушных судов. Таким образом, у вновь образуемого проекта есть все возможности, чтобы реализовать идею по созданию универсального логистического складского комплекса BELEXPOLOG на базе Оршанского авиаремонтного завода.

Создаваемая логистическая система Республики Беларусь направлена на привлечение дополнительных транзитных грузопотоков, в т.ч. для осуществления таможенной очистки грузов, следующих в Россию и Казахстан. При этом важнейшее из наших конкурентных преимуществ – низкие цены.

Следуя современным тенденциям развития экономики, наряду с увеличением экспорта традиционных товаров, необходимо уделять внимание экспорту современных услуг. В этом плане транспортно-логистические услуги являются весьма востребованным направлением экспорта, о чем свидетельствуют приведенные выше данные за предыдущий пятилетний период и на перспективу до 2015 года.

Таким образом, создаваемая логистическая система Республики Беларусь будет способствовать эффективному функционированию международных транспортных коридоров и поэтому является необходимой составляющей развития Таможенного союза, Единого экономического пространства и логистической системы ЕврАзЭС.

Список цитированных источников

1. Король, Ю. Стратегия эффективного развития / Ю.Король // Таможня и ВЭД. – 2012. – № 5. – С.9-11.
2. Пелих, С.А. Формирование региональных и отраслевых логистических систем / С.А.Пелих, Ф.Ф.Иванов, М.В.Городко. – Минск: Право и экономика, 2011. – 332 с.

Макаревич О.Д., 25092007@ tut.by
 Панкова Т.Н., tatyana_pan@tut.by
 УО «Белорусско-Российский университет»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЛОГИСТИКИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях неопределенности и непредсказуемости развития рыночной экономики, усиления конкуренции умение проводить комплексный и глубокий анализ деятельности предприятий и принимать обоснованные оптимальные управленческие решения являются необходимой предпосылкой успешного функционирования субъектов хозяйствования [2].

В настоящее время для оценки деятельности торговой организации используется огромное число параметров, характеризующих происходящие процессы со всех сторон, осложняя тем самым оценку их деятельности [3]. Целесообразно поэтому получить как можно меньший набор экономических показателей, с помощью которых руководители будут получать необходимую информацию о наиболее важных сторонах деятельности.

Разумеется, что объем анализируемых показателей значительно увеличивается при наличии у торговой организации большого количества филиалов, осложняя тем самым оценку их деятельности. Комплексный анализ результатов деятельности по предложенной методике представляет собой всесторонний анализ деятельности торговой организации на основе логистического подхода и сводится к следующим этапам.

На первом этапе разрабатывается система логистических показателей, с помощью которых в дальнейшем будет дана характеристика исследуемого предприятия. Логистика рассматривает 4 блока важнейших показателей: сбыт, закупка, складирование и транспортировка (таблица 1).

Таблица 1 – Блоки важнейших показателей в логистике

Блоки	Показатели
Сбыт	рентабельность продаж
	прибыль на одного работника
	прибыль на 1 м ² торговой площади
	товарооборачиваемость в днях
	показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия
	показатель темпа интенсивности развития торгового предприятия
	показатель темпа экономического роста предприятия
Закупка	общее количество поставщиков
	количество регионов, в которых осуществляются закупки, затраты на поставки
	количество выполняемых приёмов покупаемой продукции
	доля затрат на поставку продукции от общей стоимости процесса снабжения
Складирование	объём складских помещений
	время пролёживания товаров на складе
	количество работников на складском хозяйстве, складские затраты
	коэффициент использования складских помещений
	коэффициент загрузки складского оборудования
	объём складских работ
Транспортировка	складские потери
	транспортные затраты на выполнение одного условного заказа
	степень механизации/автоматизации погрузо-разгрузочных работ
	точность выполнения транспортных операций по срокам
	количество повреждённых товаров в процессе транспортировки

На втором этапе с помощью факторного анализа из каждого блока выделяются наиболее предпочтительные показатели в зависимости от основного направления деятельности предприятия [5].

Факторный анализ использует предположение о том, что исходные наблюдаемые переменные (распределенные по нормальному закону) x_i могут быть представлены в виде линейной комбинации факторов, также распределенных нормально

$$x_i = \sum_{k=1}^n (a_{ik} \cdot F_k) + u_i, \quad (1)$$

где a_{ik} – матрица факторных нагрузок; F_k – общие факторы; u_i – специфические факторы.

В этой модели присутствуют две категории факторов: общие факторы F_k и специфические факторы u_i . Фактор называется общим, если он оказывает влияние на две и более наблюдаемые переменные. Каждый

из специфических факторов u_i несет информацию только об одной переменной x_i . Матрица a_{jk} называется матрицей факторных нагрузок и задает влияние общих факторов на наблюдаемые переменные.

Содержательно специфические факторы соответствуют необъясненной общими факторами изменчивости набора наблюдаемых переменных. Таким образом, их можно рассматривать как случайную ошибку наблюдения или шум, не являющийся ценной информацией для выявления скрытых закономерностей и зависимостей. Важным предположением является независимость u_i между собой. Обычно, однако, не всегда общие факторы F_k предполагаются некоррелированными (ортогональными).

Целью факторного анализа является выявление общих факторов F_k , специфических факторов u_i и матрицы факторных нагрузок A таким образом, чтобы найденные общие факторы объясняли наблюдаемые данные наилучшим образом, то есть чтобы суммарная общность переменных была максимальна, а специфичность – минимальна [6].

Все показатели, используемые в расчётах, имеют различные единицы измерения, поэтому все значения показателей нормируют исходя из следующих формул:

- если $X_{\text{опт}} = X_{\text{min}}$, то нормированный показатель равен

$$X_{\text{норм}} = \frac{X_i - X_{\text{min}}}{X_{\text{max}} - X_{\text{min}}}, \quad (2)$$

где x_i – i -е значение показателя; X_{max} – максимальное значение показателя; X_{min} – минимальное значение показателя;

- если $X_{\text{опт}} = X_{\text{max}}$, то нормированный показатель равен

$$X_{\text{норм}} = \frac{X_{\text{max}} - X_i}{X_{\text{max}} - X_{\text{min}}}, \quad (3)$$

Нормированные значения показателей будут находиться в пределах от 0 до 1, позволяя сопоставить их значения [4].

Таким образом, на основании имеющихся данных о деятельности торгового предприятия может быть получена эконометрическая модель оценки результатов деятельности в виде интегральных показателей, синтезирующих в себе многообразие показателей.

На третьем этапе с помощью кластерного анализа проводится сравнительная оценка деятельности филиалов торгового предприятия, что позволяет построить научно обоснованные классификации, выявить внутренние связи между единицами наблюдаемой совокупности.

Кластерный анализ представляет собой совокупность методов, позволяющих классифицировать многомерные наблюдения, каждое из которых описывается набором признаков (параметров) X_1, X_2, \dots, X_k . Целью кластерного анализа является образование групп схожих между собой объектов, которые принято называть кластерами (класс, таксон, сгущение).

Необходимость развития методов кластерного анализа и их использования продиктована тем, что они помогают построить научно обоснованные классификации, выявить внутренние связи между единицами наблюдаемой совокупности. Кроме того, методы кластерного анализа могут использоваться в целях сжатия информации, что является важным фактором в условиях постоянного увеличения и усложнения потоков статистических данных [5].

При сравнении деятельности филиалов торгового предприятия целесообразно использовать метод К-средних.

Обычно, когда результаты кластерного анализа методом К-средних получены, можно рассчитать средние для каждого кластера по каждому измерению, чтобы оценить, насколько кластеры различаются друг от друга. В идеале должны получиться сильно различающиеся средние для большинства, если не для всех измерений, используемых в анализе [7].

На четвёртом этапе формируются выводы по каждому блоку логистических показателей, на основе интегральных показателей, полученных в результате проведения факторного и кластерного анализов. В результате определяется тенденция развития каждого филиала торгового предприятия и даются предположения о его развитии в будущем.

Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий, по предложенной методике, необходима при планировании деятельности торгового предприятия, изыскании резервов повышения эффективности работы предприятия, определении стратегии его развития и т.п.

Логистический подход к оценке коммерческой деятельности дает представление об адаптации предприятия к рыночным условиям, позволяет не только выработать стратегию и тактику поведения торгового предприятия, но и повысить эффективность управления им.

Результаты комплексного анализа коммерческой деятельности являются базой для принятия обоснованных управленческих решений. Поэтому в условиях рыночных отношений и хозяйственной самостоятельности торговые предприятия не могут эффективно функционировать без хорошо налаженной аналитической работы.

Список цитированных источников

1. Бахарева, М.В. Логистика торговых предприятий: учебное пособие / М.В.Бахарева, М.Ю. Киль. – СПб.: СПбГУЭФ, 2008. – 128 с.
2. Гаджинский, А.М. Логистика: учебник для вузов. – 18-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2009. – 484 с.
3. Молоткова, Н.В. Основы коммерческой деятельности: учеб. пособие / Н.В. Молоткова, Г.А. Соседов. – Тамбов: Издательство Тамбовского государственного технического университета, 2004. – 152 с.
4. Гриневич, М.Н. Управление ресурсами холдинговых систем. Методологические и практические аспекты: монография / М.Н. Гриневич. – Могилёв: Бел.-Рос. ун-т, 2005. – 427 с.: ил.
5. Эконометрика / И.В. Орлова, В.Я. Габескирия, А.И. Пилипенко, А.Н. Гармаш, О.М. Гусарова, В.Н. Урадовских, А.А. Якушев. – М: Всероссийский заочный финансово-экономический институт, 2002.
6. Factor Analysis method (FA) / Graphics and Media Lab Library [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://library.graphicon.ru/pubbin/view_prop.pl?prop_id=217
7. Кластерный анализ / Stat Soft [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.statsoft.ru/home/textbook/modules/stcluan.html>

Омельянюк А.М., к.э.н., доцент, заведующий кафедрой ЭТ, **Сокол Т.А.**, магистрант
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Транспорт – стратегически важный комплекс, в значительной степени определяющий мощь государства. Его эффективное функционирование позволяет другим отраслям экономики снизить стоимость товаров и услуг, что способствует увеличению производства и потребления, расширению международных связей, интеграции экономики Республики Беларусь в мировую экономическую систему.

Выгодное географическое положение РБ в Европе, наличие современных мультимодальных транспортных коридоров делает развитие экспорта транспортных услуг одной из основных составляющих стабильного развития экономики республики. Республика Беларусь является транзитным, связующим элементом в торговле между Востоком и Западом. Она имеет широкую сеть автомобильных (64,0 тыс. км) и железных (5,5 тыс. км) дорог, около 2,0 тыс. км водных путей. Самые короткие дороги, соединяющие страны Западной Европы, Скандинавии и Балтии со странами СНГ, а также Южную и центральную Европу с северо-западными районами России, проходят через территорию республики [1]. Также на Белорусской железной дороге имеется 20 контейнерных терминалов по переработке большегрузных 20-футовых контейнеров, из которых 7 имеют возможность перерабатывать и 40-футовые контейнеры. Общая протяженность магистральных трубопроводов в республике составляет 12,2 тыс. км, из них протяженность нефтепроводов – 3 тыс. км; нефтепродуктопроводов – 1,5 тыс. км; газопроводов – 7,7 тыс. км. Водный транспорт обеспечивает перевозки грузов и пассажиров на внутренних водных путях протяженностью около 2 тыс. км и переработку грузов в 10 речных портах, расположенных в бассейнах судоходных рек республики: Припять, Днепр, Сож, Березина, Неман, Западная Двина. По территории республики проходит водный путь, включенный в состав Европейских внутренних водных путей, – система Буг – Днепро-Бугский канал – Припять – Днепр – с выходом в Черное море. Речные порты Гомель, Бобруйск, Мозырь имеют железнодорожные подъездные пути и приспособлены для обработки грузов, следующих в смешанном сообщении [7].

В сфере транспорта заняты сотни тысяч чел. Общая стоимость основных фондов отрасли составляет 68,13 трлн. рублей или 16% стоимости всех основных фондов страны. За период с 2000 по 2010 гг. вклад транспорта в ВВП республики увеличился с 867,7 млрд. руб. до 11896,3 млрд. руб., то есть возрос в четырнадцать раз [6].

Всеми видами транспорта (без трубопроводного) в Беларуси в 2010 г. было перевезено свыше 313 млн. т грузов, что на 14,5% больше, чем в 2009 году. Грузооборот транспорта составил 62,4 млрд. т-км (темпа роста – 110,6% к уровню 2009 года), в том числе грузооборот железнодорожного транспорта – 46,2 млрд. т-км (108,2%), автомобильного – 16 млрд. т-км (118,5%), воздушного – 44 млн. т-км (88%), внутреннего водного – 110 млн. т-км (132,5%). Железнодорожным транспортом было перевезено 140 млн. т грузов (104,5%), автомобильным – 167 млн. т (124,6%), воздушным транспортом – 19 тыс. т (76%) и внутренним водным –

6,17 млн. т грузов (113%) [5]. Таким образом, около 98% перевозок грузов выполняется автомобильным и железнодорожным видами транспорта.

Экспорт транспортных услуг является одним из приоритетных направлений и имеет важное стратегическое значение для экономики страны. В общем объеме поступлений иностранной валюты от экспорта услуг за 2011 год доля транспорта составила 67,3% (по сравнению с 2010 годом выросла на 17,7%), в том числе железнодорожного – 18,2%, автомобильного – 17,9%, воздушного – 4,7%, других видов транспорта – 26,5%. Ниже представлена динамика экспорта транспортных услуг за 2009 – 2011 годы [3,4].

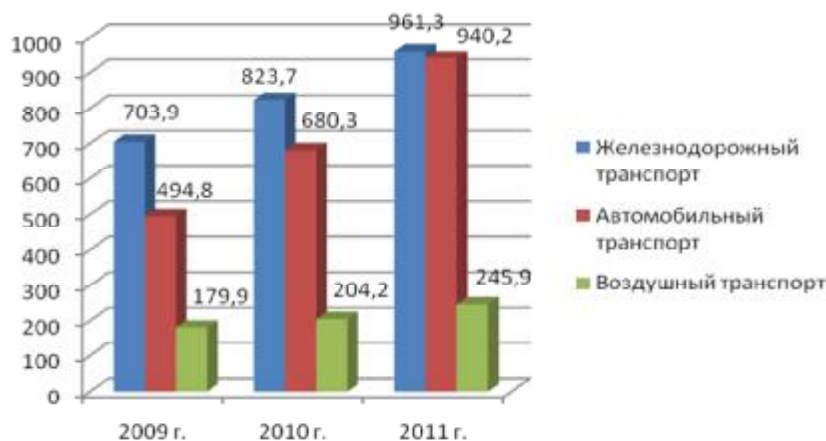


Рисунок 1 – Динамика экспорта транспортных услуг в 2009 – 2011 гг., млн. долл.

Положительное сальдо баланса экспорта услуг в республике сформировалось в большей степени за счет положительного сальдо транспортных услуг, которое в 2011 году составило 2006,9 млн. долларов (при общем сальдо 2078,3 млн. долларов). В 2011 году по этому показателю автомобильный транспорт превысил железнодорожный (соответственно 586,8 и 463,8 млн. долларов).

Современная инфраструктура транспорта, а также расположение республики в центре Европы служат своеобразным «мостом», по которому проходят пути, соединяющие Евросоюз с Россией, Казахстаном, Китаем и другими странами. Благодаря этому открываются широкие возможности для стимулирования транзита пассажиров и грузов через республику.

Основной задачей государственной политики в области транспорта РБ является формирование эффективной транспортно-логистической системы, позволяющей обеспечить потребности экономики и граждан в перевозках, а также создание условий для реализации транзитного потенциала страны [7]. Поэтому предполагается провести реконструкцию и модернизацию транзитной инфраструктуры и дорог, расширить транспортные, коммуникационные и финансовые коридоры посредством следующих мероприятий:

- строительство и реконструкция республиканских автомобильных дорог;
- увеличение объема и повышение качества сервисных услуг, предоставляемых на объектах, расположенных вдоль основных автомагистралей, и в автодорожных пунктах пропуска через Государственную границу Республики Беларусь;
- развитие автодорожных пунктов пропуска и пунктов пропуска на железнодорожных вокзалах (станциях) через Государственную границу РБ, в том числе технической базы для выполнения пограничного, таможенного и иных видов контроля на основных маршрутах следования транзитных грузопотоков;
- электрификация отдельных участков железной дороги;
- повышение скоростей движения по железной дороге;
- создание на территории республики 18 транспортно-логистических центров и 10 логистических центров РУП "Белтаможсервис", из них 22 – на II и IX панъевропейских транспортных коридорах, проходящих через территорию Республики Беларусь;
- разработка и внедрение информационных и информационно-управляющих технологий в сфере транспорта и логистики, а также пограничного, таможенного и иных видов контроля;
- строительство, реконструкция и модернизация инфраструктуры аэровокзальных комплексов;
- развитие придорожного сервиса. Для достижения международных нормативов в соответствии с Европейским соглашением о международных автомагистралях и соглашением о трансъевропейских автомагистралях в 2011–2015 годах требуется увеличить количество объектов придорожного сервиса на 168, из них 25 автозаправочных станций, 60 станций технического обслуживания, 16 пунктов постоя, 42 пункта питания и 25 площадок отдыха [2].

Реализация данных мероприятий позволит повысить рейтинги РБ по "индексу логистики" и "торговле через границу" и планировать вхождение ее в число пятидесяти ведущих стран мира по этим показателям.

Список цитированных источников

1. Программа развития логистической системы РБ на период до 2015 г., утвержденная постановлением СМ РБ от 29.08.2008 г. № 1249 [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C20801249&p2={NRPA}>
2. Стратегия развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 9 августа 2010 года № 1181 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tc.by/download_files/rus_solution105180_1.pdf
3. Платежный баланс Республики Беларусь за 2010 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Comment/2010.pdf>
4. Платежный баланс Республики Беларусь за 2011 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Comment/2011.pdf>
5. Транспорт и связь в Республике Беларусь: статистический сборник – Мн., 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/transp/2011/contents_Transport_&_Communications_2011.pdf
6. Статистический ежегодник Республики Беларусь. – Мн., 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/yearbook/2011/contents_Yearbook_2011.pdf
7. Транспорт и логистика Республики Беларусь: справочник / Министерство транспорта и коммуникаций; под ред. И.И. Карбановича. – Мн., 2010.

Слонимская М.А., кандидат экономических наук, доцент,
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь
marina_slonimska@tut.by

ВЫБОР МЕСТА РАЗМЕЩЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА НА ОСНОВЕ РЕЗУЛЬТАТОВ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ РАЙОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУШЬ

Строительство логистических центров требует значительных инвестиций, и подобные проекты имеют достаточно длительные сроки окупаемости. Это обуславливает актуальность и важность задачи выбора наиболее перспективных территорий для их строительства. В настоящее время для определения оптимального месторасположения логистических центров существуют различные аналитические и экспертные методы, которые имеют ряд недостатков.

Предлагается подход к выбору места размещения логистического центра на основе сегментирования районов и городов областного подчинения по показателям спроса на транспортные услуги. Для этих целей можно использовать такие критерии, как грузооборот и объем перевезенных грузов.

Рассмотрим территориальные особенности спроса на транспортные услуги на уровне районов РБ. На рис. 1 представлены результаты сегментирования районов и городов областного подчинения РБ по двум показателям: объему перевезенных грузов и грузообороту автомобильного транспорта по данным за 2008 год. При этом из объектов анализа был исключен г. Минск как значительно отличающийся от других с точки зрения анализируемых параметров.

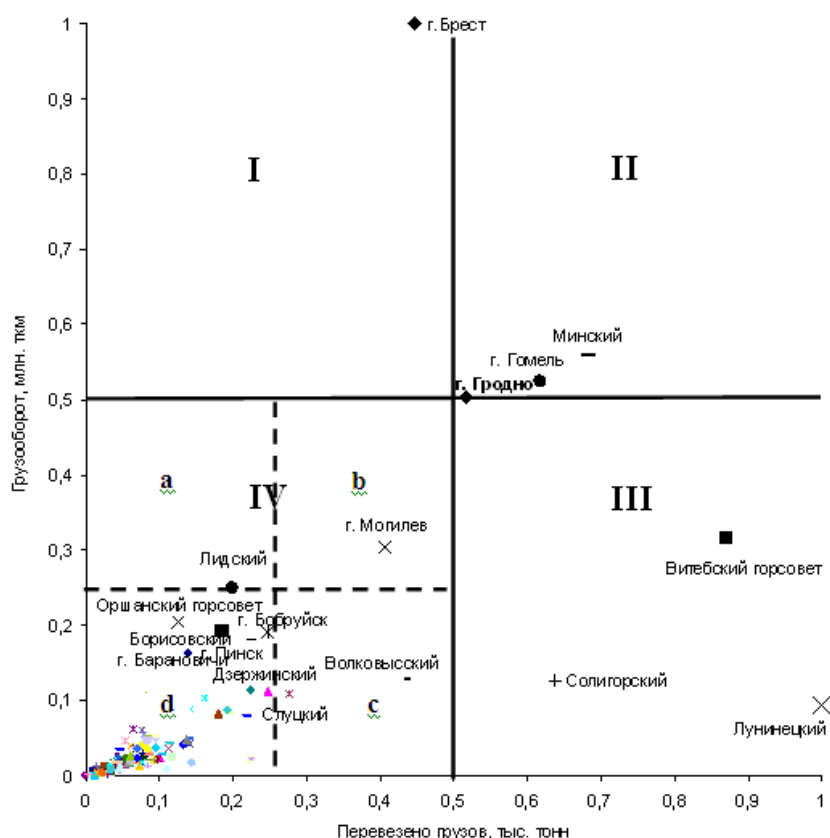


Рисунок 1 – Сегментирование районов и городов областного подчинения РБ по объему перевезенных грузов и грузообороту автомобильного транспорта по данным за 2008 год

Источник: Расчеты авторов по данным Национал. статистич. комитета РБ

Наиболее привлекательным сегментом с точки зрения размещения логистического центра является второй. В него вошли территории, которые характеризуются наибольшим спросом на услуги по перевозкам грузов автомобильным транспортом, как с точки зрения объема перевезенных грузов, так и расстояния перевозки – города Гродно и Гомель, а также Минский район. Т.о., можно сделать вывод о целесообразности размещения логистического центра в непосредственной близости к одной из обозначенных территорий.

Рассмотрим состав двух других сегментов – первого и третьего. Первый отличается дальностью перевозок грузов автомобильным транспортом, в него вошел только г. Брест. Третий – объемом перевезенных грузов. К территориям, соответствующим такой характеристике, согласно полученным результатам сегментирования, можно отнести Солигорский и Лунинецкий районы, а также Витебский горсовет.

Представляется целесообразным также аналогичным образом выделить более привлекательные территории в четвертом сегменте, разбив его на четыре дополнительных сегмента.

Отметив результаты сегментирования районов и городов областного подчинения Республики Беларусь по объему перевезенных грузов и грузообороту автомобильного транспорта на карте (рис. 2), можно обозначить границы наиболее подходящей территории размещения логистического центра.

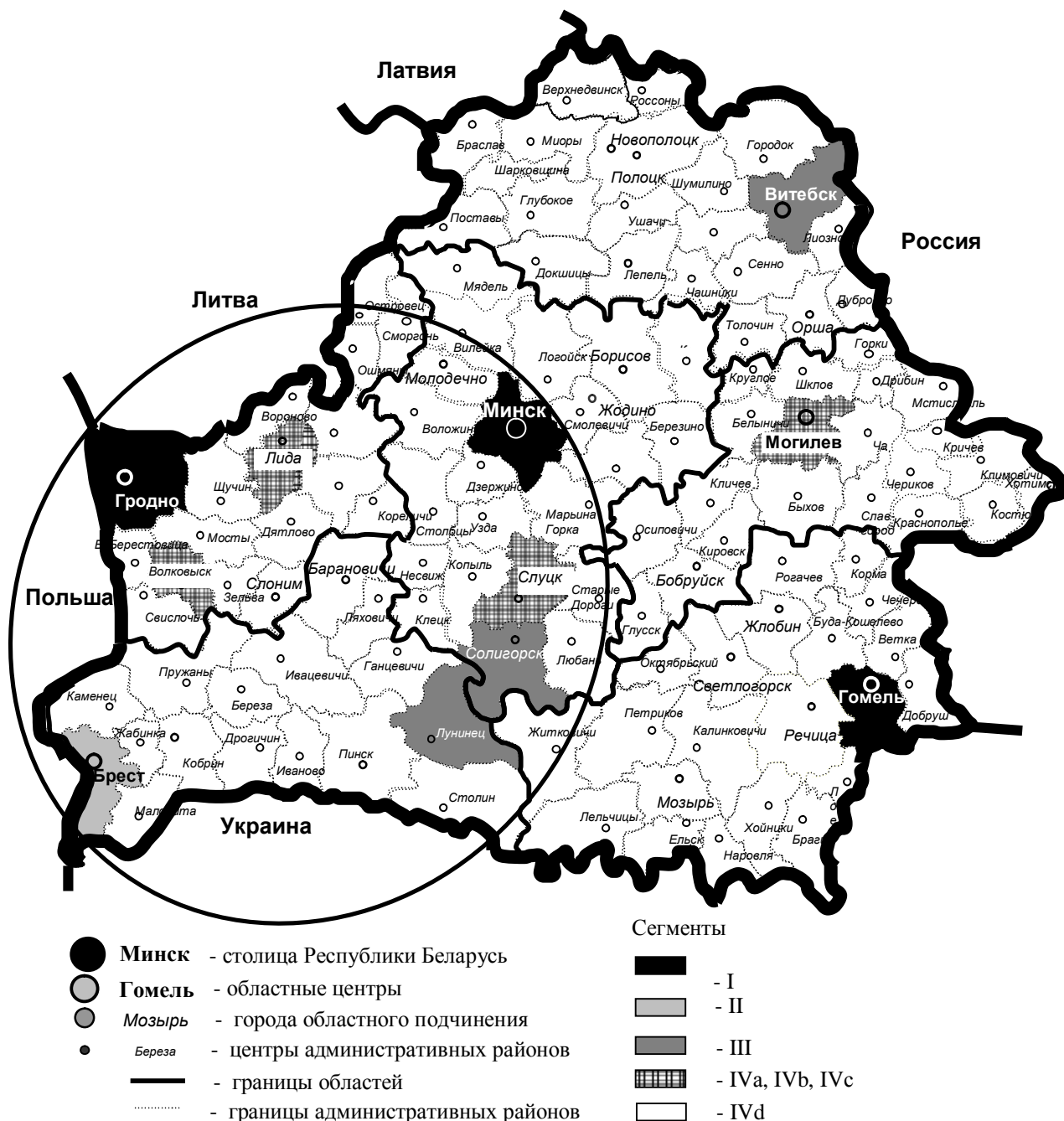


Рисунок 2 – Границы территории целесообразного размещения логистического центра по результатам сегментирования районов и городов областного подчинения Республики Беларусь по объему перевезенных грузов и грузообороту автомобильного транспорта по данным за 2008 год
 Источник: Расчеты автора по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь

Для более обоснованного выбора территории размещения логистического центра следует также учитывать размер спроса на услуги по перевозке грузов железнодорожным транспортом. Для железной дороги актуальна диверсификация предоставляемых услуг и, в частности, включение услуг, обеспечивающих автомобильные перевозки, что подтверждает необходимость участия железной дороги в строительстве сети транспортно-логистических центров. Однако отсутствие статистических данных об объемах грузооборота железнодорожного транспорта в разрезе областей не позволяет получить данную оценку.

Предлагаемая методика выбора мест размещения логистических центров позволяет учитывать факторы спроса на логистические услуги при выборе мест размещения логистических мощностей, что позволит избежать строительства невостребованных логистических центров и будет способствовать снижению совокупных логистических издержек.

Список цитированных источников

1. Транспорт и связь в Республике Беларусь. – Минск: Национальный статистический комитет РБ. – 2009.

Сухонос Н.И., аспирант кафедры менеджмента
Белорусского государственного университета г. Минск,
преподаватель Брестского государственного университета им. А.С. Пушкина,
г. Брест, Республика Беларусь
koshel-n@mail.ru

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ БРЕСТСКОГО РЕГИОНА

В условиях глобализации процессов мировой экономики транспорт следует рассматривать не с традиционных позиций изолированных транспортных систем, а с точки зрения функционирования эффективных логистических схем доставки конкретных материальных ресурсов и конечной готовой продукции между звеньями сложных логистических производственно-транспортных и транспортно-сбытовых систем. Опыт цивилизованных стран с рыночной экономикой показывает, что эффективность логистических схем доставки может быть достигнута только на основе современных национальных транспортно-логистических систем, включающих в себя не только инфраструктуру традиционно используемых видов транспорта, но и современные транспортно-логистические центры, аккумулирующие в своем составе высокопроизводительные склады с комплексной механизацией или автоматизацией погрузочно-разгрузочных работ, информационно-планирующие и контролируемые, таможенные, банковские и другие структуры государственной и негосударственной форм собственности для рационального обслуживания логистических потоков за минимальное время.

Опыт использования транспортно-логистических систем в развитых странах показывает, что транспортные расходы при этом сокращаются на 7–20%, расходы на погрузочно-разгрузочные работы и хранение материальных ресурсов и готовой продукции уменьшаются на 15–30%, общие логистические издержки – на 12–35 %, а также ускоряется оборачиваемость материальных ресурсов на 20–40% и снижаются запасы материальных ресурсов и готовой продукции на 50%.

Под транспортно-логистической системой понимают совокупность потребителей и производителей услуг, а также используемые для их оказания системы управления, транспортные средства, пути сообщения, сооружения и иное имущество.

В отличие от транспортной системы транспортно-логистическая система расширена вглубь системы снабжения материальными ресурсами и сбыта готовой продукции, учитывая тем самым транспортно-логистические издержки не только на транспорте общего пользования, но и у производителей и потребителей материальных ресурсов при производстве конечной готовой продукции.

Важнейшим системообразующим элементом транспортно-логистической системы являются транспортно-логистические центры.

Согласно проекту Закона Республики Беларусь «О логистической деятельности» под транспортно-логистическим центром понимают логистический центр, предназначенный для оказания комплекса транспортно-экспедиционных услуг при перевозке грузов, а также сопутствующих услуг участникам транспортно-логистической деятельности.

При формировании региональной транспортно-логистической системы необходимо учитывать состояние и возможности экономики региона, а также состояние его внешнеэкономических связей, геоэкономическое положение и позиционирование в системе международных транспортных коридоров.

Брестский регион – это западные ворота страны. Он расположен на перекрестке оживленных путей с востока на запад и с севера на восток. В современных условиях следует учитывать приграничное положение области, имея в виду близость границы с Польшей, Украиной, что повышает ее роль в укреплении экономических связей с этими государствами.

Регион располагает хорошо развитой транспортной инфраструктурой: разветвленной сетью автомобильных дорог, обеспечивающих пассажирское и грузовое сообщение со странами Балтии. Брестский железнодорожный узел является одним из крупнейших в Центральной Европе и полностью обеспечивает транзит стран СНГ со странами Западной Европы на Московском и Санкт-Петербургском направлениях. Железнодорожные пути снабжены системой перевода на стандарт международной колеи. Особую важность имеет транзитный коридор № 2 Лондон-Берлин-Варшава-Брест-Минск-Москва, а также прямой путь в Вильнюс и Киев. Около 80% сухопутного экспорта стран СНГ в Западную Европу проходит транзитом через Брестский регион. Железнодорожные линии и автомобильные дороги связывают город с Минском, Гродно, Гомелем, Вильнюсом, Москвой, Брянском, Киевом, Варшавой, Белостоком. В Брестском регионе находится Международный аэропорт «Брест» первой категории, который может принимать тяжёлые авиалайнеры, а также водная транспортная артерия, связывающая порт города посредством Днепро-Бугского канала с Чёрным морем.

Формирование транспортно-логистической системы в Брестском регионе также обусловлено наличием достаточного технического потенциала для осуществления транспортно-экспедиционных услуг в полном объеме, отработанных технологий выполнения грузовых и коммерческих операций, связанных с перевозкой грузов, их документальным оформлением, а также наличием значительного опыта и достаточного кадрового потенциала.

Все указанные выше факторы являются определяющими при инвестировании средств в строительство логистических центров в Брестском регионе. Одним из вариантов инвестирования является приобретение права аренды земельного участка в Брестском районе, в нескольких километрах от основной магистрали.

Развитие транспортно-логистических центров, придорожного сервиса, гостиничного бизнеса и туризма является наиболее перспективным для Брестского региона. Учитывая географическое положение региона, который железнодорожными и шоссейными магистралями связывает Западную Европу с восточнославянским миром, в области созданы все предпосылки для развития транспортно-логистических центров.

Важнейшим аспектом формирования транспортно-логистической системы являются действующие в регионе транспортно-логистические центры, среди которых следует отметить СООО «Брествнештранс», имеющий следующие производственные мощности: современный комплекс собственных складов, расположенный на территории 20 га в нескольких километрах от белорусско-польской границы и в 1 км от автодороги грузового автоперехода Козловичи-Москва, позволяющий круглосуточно осуществлять погрузку / выгрузку, сортировку, комплектацию и хранение грузов, поступающих в вагонах, контейнерах и автомашинах; около 7,5 км железнодорожных путей европейской и широкой колеи; пункт таможенного оформления «Брествнештранс».

«Брествнештранс» позволит значительно ускорить процесс таможенного оформления грузов, а также сократить финансовые затраты субъектов хозяйствования на перевозки. Комплекс будет оказывать целый спектр логистических услуг: правовые консультации, оформление всех необходимых документов, поиск фирмы-перевозчика и контроль над транспортировкой груза на протяжении всего маршрута следования. Данный транспортно-логистический центр ориентирован на субъекты хозяйствования Брестского региона. Помимо данного комплекса начато строительство логистического центра в Козловичах, ориентированного на значительно большие объемы грузов. Его планируется использовать для перемещения товаров в рамках Таможенного союза.

Республиканское транспортно-экспедиционное унитарное предприятие «Белинтертранс – транспортно-логистический центр» Белорусской железной дороги оказывает транспортно-экспедиционные услуги по перевозкам грузов как в экспортном, импортном, транзитном, так и во внутриреспубликанском сообщениях. Предлагает сотрудничество и предоставляет следующие услуги: организацию международных перевозок грузов по железным дорогам СНГ, Балтии, Западной Европы и Азиатско-тихоокеанского региона; осуществление комбинированных перевозок грузов при следовании груза из стран Западной Европы через пограничный переход Тересполь / Брест (автомобиль-вагон/контейнер); организацию перевозок тяжеловесных грузов автомобильным транспортом с последующей перегрузкой на железнодорожный транспорт весом одного места 110-115 тонн и перевозок грузов контейнерным поездом «Монгольский вектор».

В настоящее время в Бресте в стадии строительства три логистических центра: бельгийский терминал «Европа-Азия», российский и словацкий комплексы. Намечено развитие итальянской промышленной зоны

в Бресте в качестве транспортно-логистического центра, обеспечивающего перевалку и транзит грузов между Евросоюзом и странами Таможенного союза и в перспективе Китаем. В новом проекте будут задействованы крупные итальянские компании. Одна из них – ZIS – осуществляет управление грузоперевозками из аэропорта Монтикьяри в г. Брешиа и охватывает практически весь север Италии. Компания заинтересована в сотрудничестве с Брестским аэропортом по доставке грузов из Италии в Брест, а отсюда – по Беларуси и всей территории Таможенного союза и в обратном направлении. Еще одна итальянская компания, которую планируется вовлечь в логистический проект, – Savino del Bene, со штаб-квартирой во Флоренции, занимается сухопутными и морскими перевозками и представлена на всех континентах. Реализация проекта приведет к увеличению товарооборота и экспортных возможностей для белорусских и совместных предприятий на территории Италии.

Белорусская магистраль придает большое значение увеличению грузопотоков по международным транспортным коридорам. Устойчивый рост объемов транзита наблюдается в сообщении Восток-Запад-Восток, в том числе, в рамках II Общеευропейского транспортного коридора через пограничный переход Брест-Тересполь. Положительную роль в увеличении объема транзита играют созданные в 2010 году условия для осуществления перегруза на белорусской стороне грузов, следующих транзитом в Западную Европу, что позволяет значительно увеличить пропускную способность погранпереходов. Осуществлять перегруз на белорусской стороне стало возможным в результате заключения соглашений с рядом лицензированных польских перевозчиков.

Создание и развитие транспортно-логистических центров позволит осуществлять рациональную доставку товаров от поставщика к потребителю, организовать взаимосвязанную в единый процесс деятельность предприятий и организаций, обеспечивающих перевозку грузов и оказание сопутствующих услуг, а также значительно увеличить транзитный поток через территорию данного региона.

Таким образом, формирование транспортно-логистической системы в Брестском регионе обусловлено развитой транспортной инфраструктурой, наличием достаточного технического потенциала для осуществления транспортно-экспедиционных услуг в полном объеме. Приоритетным направлением является создание транспортно-логистических центров, ориентированных на развитие транспортно-экспедиционных услуг, совершенствование организации экспортных и увеличение транзитных грузопотоков.

Список цитированных источников

1. О Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г.: Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1249 [Электронный ресурс] // Нац. центр правовых актов Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 13.04.2012.
2. О логистической деятельности: Проект закона Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Транспортная логистика. – Режим доступа: <http://www.mintrans.by>. – Дата доступа: 13.04.2012.

Карпенко Е.М., д.э.н., доцент., **Хаврукова С.В.**, ассистент,
УО «Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого»,
г. Гомель, Республика Беларусь
havrukova@bk.ru

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В настоящее время по территории РБ проходят три из девяти европейских транспортных коридора, которые предусматривают заход транспорта и груза на территорию нашего государства: коридор № II (Берлин – Варшава – Минск – Москва – Нижний Новгород), коридор № IX (Хельсинки – Санкт-Петербург/Москва – Киев – Кишинев) и его ответвление – коридор № IXB (Калининград/Клайпеда – Вильнюс – Минск – Киев – Кишинев). Очевидно, что географическое положение РБ является огромным плюсом, который позволяет в перспективе значительно увеличить объем грузоперевозок через территорию нашей республики, принося тем самым немалые доходы в бюджет. Достоверно спрогнозировать, по каким конкретно транспортным коридорам в будущем пойдет поток транзитных грузов между ЕС, Таможенным союзом и странами Азиатско-Тихоокеанского региона, конечно, невозможно, но возможно создать развитую современную логистическую систему, чтобы привлечь потенциального перевозчика и скорректировать этот грузопоток в выгодном нам направлении [4]. Так, например, в международном рейтинге всемирного банка по индексу развития логистики за 2011 г. РБ не значится вообще (для справки: рейтинг Всемирного банка по индексу развития логистики обновляется каждые два года. Последний рейтинг включает 155 стран. Первую строчку в нем

занимает Германия, затем следуют Сингапур и Швеция. Из ближайших соседей, к примеру, у Латвии – 37-я позиция, у Литвы – 45-я, у Азербайджана – 89-я. А вот Россия фактически замыкает первую сотню: вслед за Грузией она занимает 94-е место в списке) [3]. Правительство недавно распорядилось ликвидировать этот пробел. На Минтранс была возложена ответственность за то, чтобы Беларусь появилась в рейтинге и получила высокую позицию, а повышение транзитной привлекательности все чаще называют в числе основных приоритетов развития страны. На это направлена Программа развития логистической системы РБ на период до 2015 года, предусматривающая создание 18 транспортно-логистических и 10 центров РУП "Белтаможсервис" [1]. Именно с реализацией этой программы связан оптимистичный сценарий Стратегии развития транзитного потенциала на ближайшую пятилетку. Ее авторы считают, что если Беларусь сможет стать страной, привлекательной для транзита, и если влияние внешних рисков на объемы перевозок через территорию страны будет щадящим, то доля доходов от транзита (без учета доходов от транзита нефти и стоимости услуг по транзиту природного газа) через 5 лет может составить около 9,9% ВВП. Однако это возможно лишь в том случае, если страна грамотно использует преимущества своего месторасположения, то есть создаст эффективную сеть транспортного логистического сервиса международного уровня и интегрируется в логистическую систему Европы.

Невозможно не отметить, что в мировой экономической системе логистика, как наиболее эффективный, рыночно-ориентированный способ планирования, формирования и развития товароматериальных и сопутствующих им потоков с наименьшими издержками во всей логистической цепи, давно и прочно завоевала свои позиции. Важнейшим фактором экономического роста в современных экономических условиях становится формирование интегрированных логистических систем, охватывающих как отдельные сферы предпринимательства, так целые регионы и страны. Центральная роль при этом отводится строительству новых и расширению уже функционирующих транспортно-логистических центров (ТЛЦ) как базиса всей логистической системы. Для того, чтобы заложить основы и предопределить перспективность развития логистических систем, в целом, и ТЛЦ, в частности, в РБ важна тщательно проработанная и выверенная законодательная и методологическая база, целенаправленность и последовательность принимаемых решений и максимальная адаптация передового зарубежного опыта к социально-экономическим условиям хозяйствования отечественных логистических центров и компаний.

Так, с 1 января 2011 г. в Беларуси введены в действие новые государственные стандарты СТБ 2047-2010 "Логистическая деятельность. Термины и определения" и СТБ 2046-2010 "Транспортно-логистический центр. Требования к техническому оснащению и транспортно-экспедиционному обслуживанию". Данные стандарты разработаны БелНИИТ "Транстехника" в рамках Программы развития логистической системы РБ на период до 2015 года. Они призваны обеспечить взаимопонимание между всеми участниками логистической деятельности в Беларуси, способствовать применению современных технологий, снижению логистических затрат.

Термины и определения основных понятий в области логистической деятельности установлены в СТБ 2047-2010. В процессе разработки терминов для стандарта проведены комплексные исследования терминологической системы логистики. Учитывая международный опыт, проделана серьезная работа по уточнению отдельных терминов логистики и формированию новых, в первую очередь, это касается общих дефиниций, в том числе: дана терминология 36 основных элементов процесса логистической деятельности от консультирования по вопросам организации перевозок грузов (предоставление нормативной правовой и иной информации в области транспортно-логистической деятельности) до сбытовых/распределительных логистических услуг (комплекс операций по доставке товаров от производителей, поставщиков к потребителям).

Требования к техническому оснащению ТЛЦ и к оказанию транспортно-экспедиционных услуг установлены в СТБ 2046-2010. Данный стандарт распространяется на проектируемые ТЛЦ, а также на существующие грузовые терминалы, на базе которых создаются транспортно-логистические центры. Необходимо отметить, что в настоящее время к основным характеристикам технического оснащения ТЛЦ принято относить: наличие автоматизированных систем складского учета товарно-материальных ценностей, современных средств механизации погрузочно-разгрузочных работ и транспортно-складских операций по переработке грузов, расположение на территории ТЛЦ структурных подразделений Государственного таможенного комитета РБ, охраняемую территорию для парковки и отстоя автопоездов и др. Дополнительные характеристики технического оснащения ТЛЦ должны соответствовать минимальному значению. Например, общая площадь территории должна быть не менее 10 га, а общая площадь крытых складских помещений – не менее 5 000 кв. м. Для того чтобы называться ТЛЦ, объект должен обеспечивать комплексность услуг, в соответствии с Законом РБ "О транспортно-экспедиционной деятельности" от 13 июня 2006 г. № 124-3.

Новые стандарты уже нашли свое применение при строительстве транспортно-логистических центров СООО "БелВингесЛогистик" (город Раков, Воложинского района), ИООО "Прилесье" (пересечение автомагистралей Минск-Могилев и Москва-Берлин), ООО «КМК-Турист РУП Белтаможсервис» (Мотель «Птичь», Минского района») и др.

В рамках совершенствования логистической деятельности в РБ приняты и реализовываются ряд государственных и международных программ:

- Об утверждении стратегии развития транзитного потенциала РБ на 2011-2015 годы (Постановление Совета Министров РБ от 09.08.2010 № 1181).
- О стратегии развития информационного общества в РБ на период до 2015 года и плане первоочередных мер по реализации стратегии развития информационного общества в РБ на 2010 год (Постановление Совета Министров РБ от 09.08.2010 № 1174).
- О программе развития логистической системы РБ на период до 2015 года (Постановление Совета Министров РБ от 29.08.2008 № 1249).

Проведенные нами исследования позволяют делать выводы о том, что одним из эффективных и перспективных путей развития логистической системы РБ является формирование опорной сети региональных транспортно-логистических центров (ТЛЦ).

При этом, на наш взгляд, следует учитывать следующие направления развития ТЛЦ в рамках логистической системы РБ:

- необходимо обеспечить возможность обслуживания в ТЛЦ нескольких видов транспорта при совмещении технологии грузопереработки;
- планировать размещение ТЦЛ на территории (или в непосредственной близости) транспортных узлов на пересечении магистральных путей сообщения;
- при строительстве новых и расширении уже существующих ТЛЦ планировать их как многофункциональные терминальные комплексы, обеспечивающие грузонакопление, грузопереработку, краткосрочное и длительное хранение, сервисное и коммерчески-деловое обслуживание;
- обеспечивать функционирование в составе ТЛЦ транспортно-экспедиционных компаний – провайдеров логистических услуг, осуществляющих комплексное транспортно-экспедиционное обслуживание клиентуры;
- предусматривать в составе ТЛЦ наличие информационных компаний (информационно-аналитических логистических центров), обеспечивающих информационное сопровождение перевозочного процесса, хранения, грузопереработки, сервисного и других видов логистического обслуживания;
- поощрять применение новейших логистических технологий при планировании, организации и управлении товароматериальными, транспортными, сервисными и сопутствующими информационными и финансовыми потоками;
- направлять деятельность ТЛЦ на обеспечение максимального синергетического эффекта на основе установления партнерских, взаимовыгодных отношений между участниками транспортно-логистического процесса при максимальном удовлетворении запросов клиентуры в качестве обслуживания;
- детально проработать нормативную и законодательную базу, позволяющую осуществлять деятельность ТЛЦ, решение вопросов разрешительной системы для автотранспортных предприятий в рамках Таможенного союза [2].

Предложенные направления призваны повысить эффективность функционирования существующих ТЛЦ и спрогнозировать их развитие и строительство новых ТЛЦ таким образом, чтобы, максимально используя имеющийся потенциал, принести дополнительную экономическую выгоду национальной экономике. Это подтверждает и опыт использования ТЛЦ как части логистических систем в развитых странах: статистические данные показывают, что при внедрении ТЛЦ в логистическую систему государства транспортные расходы сокращаются на 7–20%, расходы на погрузочно-разгрузочные работы и хранение материальных ресурсов и готовой продукции уменьшаются на 15–30%, общие логистические издержки на 12–35%, а также ускоряется оборачиваемость материальных ресурсов на 20–40% и снижаются запасы материальных ресурсов и готовой продукции на 50–200% [5].

Список цитированных источников

1. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29.08.2008 № 1249.
2. Ефимов, В.Б. Об инновационном развитии транспортного комплекса // Транспорт РФ. – 2010. – №1.
3. Маненок, Т. Белое пятно на карте // Белорусы и рынок. – 2011. – №26.
4. Маненок, Т. Полагаться на конъюнктуру // Белорусы и рынок. – 2010. – № 21.
5. Сергеев, В.И. Логистика в бизнесе: учебник / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 493 с.

РАЗДЕЛ 4. КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Варакулина М.В.

УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»,
г. Брест, Республика Беларусь
vmv08@yandex.ru

КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ В СИСТЕМЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Функционирование ЖКХ – это обеспечение сохранности и эффективности использования жилищного фонда, бесперебойного обеспечения жилищно-коммунальными услугами, необходимыми для жизнедеятельности человека, дальнейшего повышения уровня благоустройства и санитарного состояния территорий, общего комфорта проживания.

Жилищно-коммунальное хозяйство в современном понимании представляет собой совокупность жилищного, коммунального секторов и инвестиционно-строительного комплекса, связанного с основными формами воспроизводственного процесса (новое строительство, капитальный ремонт, модернизация, реконструкция, реновация). При этом следует учитывать региональную ориентированность организаций системы ЖКХ, их взаимную увязку. С этой позиции можно говорить, что кластерная модель целесообразна для внедрения в жилищно-коммунальное хозяйство как отдельного региона, так и страны в целом.

Кластеры, в своем классическом определении, рассматриваются как группа предприятий – участников определенного рынка, объединившихся на основе долгосрочных контрактов, с целью эффективного использования ресурсов и специфических преимуществ для совместного осуществления предпринимательской деятельности. В кластеры объединяются не только производственные, но и инновационные структуры, комплексное управление качеством и т.д. Главное – это целевая ориентация предпринимательской деятельности.

Жилищно-коммунальное хозяйство – сложный межотраслевой комплекс, предприятия которого имеют ярко выраженную региональную ориентацию и общую целевую установку.

Три большие группы объектов в системе ЖКХ представляют особую сложность в управлении:

- 1) жилой фонд и объекты социальной сферы;
- 2) системы теплоснабжения, электроснабжения, водоснабжения, водоотведения, газоснабжения и др.;
- 3) сфера обслуживания предприятий и инженерных систем (постоянно действующих зданий и сооружений, рассчитанных на длительный срок службы и использования, включая комплекс конструкций, устройств, оборудования, установок, приборов и сетей) городов и населенных пунктов.

Специфика жилищно-коммунальной сферы в современной финансово-экономической ситуации не позволяет ей эффективно функционировать без административного подчинения территориальным органам управления. Одновременно следует отметить, что социальная значимость рассматриваемой системы требует выработки единых организационных и методологических подходов, позволяющих выравнять качество и условия предоставления услуг в различных населенных пунктах и регионах страны.

В настоящее время состояние ЖКХ в стране отражает те процессы и тенденции, которые происходят в финансовой, социальной и других сферах. Традиционная зависимость ЖКХ от государственного и местного бюджетов, которая имела место во времена плановой экономики, противоречит тем условиям, в которых данная отрасль функционирует на современном этапе. Государство, в лице центральной власти, ориентируется на переход ЖКХ на хозрасчет и самоокупаемость. Последнее позволит внедрить систему рыночных отношений в данную сферу.

Однако переход к новым формам и методам хозяйствования предполагает и применение нового инструментария маркетинга, контролинга, менеджмента качества и т.д. Последнее требует прежде всего соответствующей организации ведения производственно-хозяйственной деятельности. Реформирование деятельности предприятий ЖКХ целесообразно проводить с учетом основных принципов управления, в том числе и принципа комплексности, требующего учета всех составляющих системы управления организацией.

По степени актуальности и важности решаемых в организациях жилищно-коммунального хозяйства задач можно выделить такие, как:

- совершенствование и оптимизация структуры управления ЖКХ;
- финансовое оздоровление организаций ЖКХ;
- рационализация и снижение издержек производителей услуг в области жилищно-коммунального обслуживания;
- внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий;

- улучшение качества предоставляемых услуг;
- развитие конкурентной среды в сфере жилищно-коммунального обслуживания;
- расширение рынков сбыта продукции на основе повышения ее конкурентоспособности;
- повышение научно-технического и производственного потенциалов;
- развитие интеграционных научных, технологических и финансово-производственных связей.

Реализация данных задач возможна в условиях перехода ЖКХ к новым формам организации деятельности работников, учитывающих не только общие методологические подходы, но и специфику функционирования системы жилищно-коммунального обслуживания. Кластерный подход в этих условиях предоставил бы организациям ЖКХ значительные конкурентные преимущества.

В 2011 году принято Постановление Совета Министров Республики Беларусь №378 от 25 марта 2011 года «О Республиканском межведомственном совете по проведению реформы в строительной отрасли и сфере жилищно-коммунального хозяйства» (Национальный реестр правовых актов РБ, №5/33544 от 30.03.2011). В соответствии с Постановлением создан Республиканский межведомственный совет, утверждено Положение о данном совете, его состав.

Основными задачами Республиканского межведомственного совета по проведению реформы в строительной отрасли и сфере жилищно-коммунального хозяйства определены:

- 1) выработка предложений по совершенствованию тарифной политики в области оказания жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) и снижению затрат на их оказание;
- 2) организация разработки мероприятий по совершенствованию методов работы в строительной отрасли, сфере жилищно-коммунального хозяйства и управления развитием комплексной застройки и благоустройством населенных пунктов;
- 3) выработка предложений по повышению надежности и эффективности функционирования жилищно-коммунального хозяйства, улучшению качества оказываемых жилищно-коммунальных услуг;
- 4) разработка мер по повышению инвестиционной привлекательности строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства, привлечению новых источников финансирования жилищного строительства;
- 5) выработка предложений по созданию конкурентной среды в сфере жилищно-коммунального хозяйства;
- 6) координация деятельности государственных органов по разработке и реализации правовых, организационных и экономических мер по осуществлению государственной политики в области строительства и жилищно-коммунального хозяйства.

Главной задачей внедрения кластерной модели в систему ЖКХ должно стать изменение психологии субъектов хозяйствования. Осознание того факта, что без объединения усилий, создания инновационных структур, согласованной совместной инвестиционной политики невозможно решение тех задач, которые сегодня стоят перед отраслью.

Ход реформы жилищно-коммунального комплекса РБ демонстрирует направленность к переносу издержек отрасли на население страны. В то же время, значительный рост стоимости жилищно-коммунальных услуг не сопровождается ощутимым повышением их качества. Это увеличивает угрозу негативных социальных последствий. На этом фоне все актуальнее становится проблема прозрачности договорных отношений между исполнителями (поставщиками) и конечными потребителями жилищно-коммунальных услуг, которая переходит в категорию ключевых при формировании эффективной жилищно-коммунальной политики органов местного самоуправления.

Удельный вес жилищно-коммунальных услуг в общем объеме платных услуг населению увеличился с 14,2% в 2000 г. до 22,3% в 2011 году. Причем это наибольший показатель по всем видам платных услуг. Далее в структуре потребления идут услуги связи, удельный вес которых составил по итогам 2011 г. 20,6%.

В целом наблюдается снижение потребления жилищно-коммунальных услуг в натуральном выражении при одновременном росте затрат, связанных с потреблением этих услуг.

Одновременно бесспорным является тот факт, что население все больше получаемого дохода начинает затрачивать на оплату жилищно-коммунальных услуг. При снижении потребления удельный вес расходов на жилищно-коммунальные услуги в общем объеме расходов на услуги постоянно повышается. Таким образом, экстраполируя данную тенденцию, можно предположить, что и далее затраты на оплату жилищно-коммунальных услуг будут увеличиваться. Следовательно, потребитель будет все более требователен к качеству приобретаемых услуг.

Трудности ведения коммунального хозяйства связаны не только с ресурсами его обеспечения, но и существующей организационной неотлаженностью механизма функционирования организаций жилищно-коммунальной сферы. Прежде всего это обусловлено «советским наследием» в организации и осуществлении кадровой функции.

Внедрение кластерной модели позволило бы организациям ЖКХ получить следующие преимущества: исследования и инновации, повышение квалификации рабочей силы, более эффективное использование трудового потенциала, доступ к специализированным услугам, повышение качества услуг, возможность использования совокупного капитала.

Отличительной особенностью кластерной модели от существующего подхода выступает то, что происходит добровольное объединение равноправных участников, каждый из которых заинтересован в конечном результате – удовлетворении потребности населения в качественных жилищно-коммунальных услугах.

Витун С.Е., к.э.н., доцент
УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы»,
г. Гродно, Республика Беларусь
E-mail: wsveta70@mail.ru

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Научно-технический потенциал региона является составной частью его ресурсного потенциала. Под ресурсным потенциалом понимается совокупность всех видов ресурсов, формирующихся на данной территории, которые могут быть использованы в процессе общественного производства. Это экологический, экономический, социальный, производственный, научно-технический, образовательный, экспортный и потенциал межрегионального взаимодействия. Главной составляющей ресурсного потенциала, является научно-технический, так как он непосредственно связан с человеческим потенциалом составной частью которого является уровень знаний и навыков людей, занятых в науке и научном обслуживании. Именно кадры в науке и технологиях приобретают первостепенное стратегическое значение, как для экономики республики, так и регионов. Ибо наука и передовые технологии, интеллектуальные возможности, владение стратегией управления производством и маркетинг, знание законов эволюции общества и человечества в целом становятся важнейшими факторами, определяющими эффективность экономики, ее инновационное развитие. Преимущественной областью человеческой активности и ее главным мотивом становится интеллектуальный труд – научные исследования, инновационное предпринимательство. Это, в конечном счете, и формирует человеческий потенциал региона.

Для инновационного развития региона, по крайней мере, необходимы четыре исходных условия: – технологический и интеллектуальный потенциал, достаточный для запуска инновационного процесса; – постоянный рост числа участников инновационной «цепочки», в том числе в результате вовлечения в нее новых социальных групп; – институциональная система, ориентированная на инновационное развитие; – востребованность инноваций большинством хозяйствующих субъектов, физическими лицами. Все эти четыре исходных условия в Гродненской области имеются. Поэтому она и была выбрана в качестве объекта исследования.

Эта область наиболее активно работает над повышением конкурентоспособности отраслей экономики на основе технологического перевооружения производства, внедрения наукоемких и ресурсосберегающих технологий. Активизируется инвестиционная деятельность, стимулируется развитие экспортных и импортозамещающих производств. Ставится задача внедрения в производство новейших отечественных разработок и технологий, ведется подготовка высококвалифицированных кадров.

Основным показателем, характеризующим уровень развития научного сектора в регионах, является численность исследователей. По данному показателю Гродненская область занимает предпоследнее место среди регионов республики (281 исследователь на 10 тыс. населения), а по количеству организаций, выполнявших научно-исследовательские работы (3,8%) – последнее, хотя еще в 1998 г. на ее долю приходилось 4,4%. Как положительный момент можно отметить абсолютный рост численности данных организаций с 12 в 1998 г. до 21 в 2010 г., по среднегодовой стоимости основных средств в расчете на одну организацию область занимает одно из первых мест (3431 млн. руб.). Следовательно, научный потенциал региона используется недостаточно, хотя и обладает высоким уровнем стоимости основных средств на одну организацию. Необходимо активизировать вузовский потенциал, так как здесь сконцентрировано подавляющее большинство исследователей, обладающих необходимым опытом и знаниями в проведении научно-исследовательской работы, и от того, насколько будет использован научный потенциал вузов региона, в конечном счете зависит эффективность работы научно-технического потенциала региона в целом.

По данным статистики, в Гродненской области с 2000 по 2010 гг. выполнялись научные исследования и разработки 11–21 организациями, в том числе 6–14 коммерческими организациями и 3 вузами [2, с.162].

За исследуемый период число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, увеличилось на 10 единиц. Если в 2000 г. их было 11, то в 2010 г. их стало уже 21. Численность исследователей за этот период возросла на 33 человека, или на 6,3%. Примечателен тот факт, что в 2005г. по сравнению с 2000 г. численность исследователей резко сократилась до 409 человек, или на 22%.

Наибольшее число исследователей в период с 2000 г. по 2010 г. находилось в предпринимательском секторе, в 2000 г. – 310, в 2010 г. – 400, но в 2008 г. по сравнению с 2000 г. наблюдалось резкое сокращение до 182 человек. Наиболее эффективное представление об эффективности исследований дают внутренние затраты на исследования [2, с. 163].

Данные показывают, что затраты на исследования и разработки в период 2000–2010 гг. по государственному сектору деятельности имеют стойкую тенденцию к росту (со 195 до 4004 млн. руб.), что свидетельствует о росте финансовой обеспеченности исследований и разработок. В предпринимательском секторе и секторе высшего образования в 2010 г. наблюдается рост в объеме 8347 и 4224 млн. руб. соответственно [2, с. 165].

Создание инновационной продукции требует четырех компонентов: научного, кадрового, технического и финансового. Первые три представлены в высшем учебном заведении. Поэтому при создании инновационных структур инновационным фирмам выгодно сотрудничать с вузом. Кроме того, вуз исторически является разработчиком первых этапов инновационного цикла: фундаментальных, прикладных научно-исследовательских и некоторых опытно-конструкторских работ. На базе крупных университетов разрабатываются инновационные программы. Вуз в этом случае может рассматриваться с двух позиций: вуз – инкубатор и вуз как часть межфирменной научно-технической кооперации и инновационных процессов. По поводу взаимосвязи научной и педагогической деятельности преподавателя вуза существуют разные точки зрения, зачастую прямо противоположные. Одни утверждают, что научная деятельность преподавателя отрицательно сказывается на его преподавательской деятельности. Мы придерживаемся той точки зрения, что исследовательская работа преподавателя весьма позитивно влияет на учебный процесс. Прежде всего, ведение преподавателем исследовательской работы означает, что он находится в курсе последних событий в своей профессиональной сфере, в частности знаком со статистикой, отражающей хозяйственную практику (речь идет об экономических дисциплинах). Это позволяет ему расширить кругозор студентов за пределы дежурных учебных примеров, показать направления их будущей профессиональной деятельности, научить критически относиться к устоявшимся теориям и мнениям, что является залогом формирования у молодых людей аналитического склада мышления. Исследования составляют важную компоненту профессиональной подготовки преподавателя, позволяя ему развивать и углублять педагогические навыки. Университеты с развитыми научными центрами являются образцами академической культуры: они создают образовательные и профессиональные стандарты. Исследовательская работа обладает ярко выраженным положительным внешним эффектом. Даже если всего несколько человек на кафедре занимается наукой, их пример, общение с ними как в рамках формальных мероприятий (заседание кафедры, научных семинаров, ученых советов), так и неформальные контакты с коллегами стимулируют творческую активность всех сотрудников. Этот тезис полностью подтверждается работой кафедры финансов и кредита УО «ГрГУ им. Я.Купалы». Несмотря на определенные сложности, связанные с необходимостью сочетать научную работу с педагогической деятельностью, уровень исследований в вузе становится важным индикатором репутации образовательного учреждения, с которым придется считаться всем вузам. Таким образом, в современных условиях исследовательская работа в вузах стала важнейшим сигналом о качестве вуза для потенциальных студентов и для работодателей. В гродненских вузах, как показывают статистические материалы, уровень научной работы пока еще недостаточен, хотя определенные заделы имеются, что позволяет оптимистично оценивать ее перспективы в ближайшем будущем. Материальное стимулирование исследовательской работы в вузе представляется недостаточным и неэффективным средством. Следовательно, естественным направлением развития вуза в современных условиях является его инновационная деятельность, направленная на обучение специалистов, ориентированных на развитие инновационной деятельности предприятий и отраслей. Таким образом, научный потенциал гродненского региона достаточно высок, что позволяет осуществлять важные исследовательские и инновационные разработки. В исследуемом регионе сформировался крупный научный центр, основу которого составляет вузовская наука. В Гродно находятся три университета, есть частный коммерческий вуз [3, с. 159].

Между коллективами гродненских вузов и предприятиями, хозяйствами, учреждениями социальной сферы заключены творческие договоры о сотрудничестве. Благодаря научным исследованиям достигается снижение энергоемкости, материалоемкости продукции, сокращение издержек производства, что способствует повышению его производительности. Так, например, новые материалы, предложенные учеными УО

«ГрГУ им. Я.Купалы», используются в серийном производстве карданных передач на ОАО «Белкард». Изготовлены опытные партии валов с антифрикционным покрытием на основе отечественного сырья вместо дорогостоящего импортного. Разработанные материалы предлагаются также для покрытия медицинского инструмента, уплотнительных элементов насосной аппаратуры. Приоритет новых конструкций автомобильных агрегатов и разработанных материалов защищен 30 патентами и свидетельствами Беларуси, России, Украины и США [1, с. 27].

Инновационные процессы в промышленности исследуемого региона осуществляются в соответствии с государственной стратегией в научной, научно-технической и инновационной деятельности. Перевод экономики региона на рыночные условия хозяйствования и возросшая конкуренция со стороны иностранных товаропроизводителей выявили необходимость реорганизации организационных структур в промышленности в направлении диверсификации производства.

Часть факторов, препятствующих инновационной деятельности предприятий, можно устранить с помощью развития инновационного потенциала высших учебных заведений. Во-первых, недостаток квалифицированных кадров решается выпуском инновационно-активных квалифицированных кадров. Во-вторых, недостаток информации о новых технологиях можно восполнить внедрением в инновационную деятельность вуза системы мониторинга новых технологий. В-третьих, вуз имеет широкие возможности для того, чтобы стать связующим звеном кооперирования предприятий и научных организаций. В-четвертых, вуз может оказывать посреднические, информационные, юридические и другие услуги инновационно-активным предприятиям и научным организациям и, таким образом, развивать инновационную инфраструктуру и рынок технологий.

Список цитированных источников

1. Савченко, В. Реализация сегодняшнего дня / В. Савченко // Экономика Беларуси. – 2008. – № 3 (16). – С. 26–28.
2. Статистический ежегодник Гродненской области, 2009. / Гродн. обл. стат. управление. – Гродно, 2010. – 433 с.
3. Витун, С.Е. Конкурентоспособность регионов и предприятий в условиях перехода к рыночной экономике / С.Е. Витун // Труды Минского института управления. – 2007 – №1(5). – С.158–165.

Гайдаш Е.А.

УО «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка»,
г. Минск, Республика Беларусь
e-mail: e_gajdash@list.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКО-ЧЕРНИГОВСКОГО ПОГРАНИЧЬЯ)

Сегодня практика доказывает, что наибольшую инвестиционную привлекательность, приток квалифицированных кадров, инновационную активность и результативность имеют научно-технологические локальные центры. По этой причине в настоящее время все более перспективной становится кластерная модель пространственного экономического развития [1].

В настоящее время многие регионы в рамках долгосрочных стратегий развития рассматривают туризм как одно из возможных направлений диверсификации экономики. Важная роль при организации туристско-экскурсионной деятельности в Беларуси отводится культурно-историческому наследию как одному из факторов, способствующих развитию культурно-исторических связей со странами-соседями, патриотической и воспитательной деятельностью [2].

Предпосылкой для написания данной статьи стало участие автора в международном проекте по реализации кластера трансграничных маршрутов в рамках еврорегиона «Днепр» на территории Лоевского, Гомельского и Добрушского районов Гомельской области и Городнянского, Черниговского и Репкинского районов Черниговской области. Данная концепция на территории Гомельского района реализуется в рамках Стратегии устойчивого развития (Местная повестка – 21) Гомельским районным исполнительным комитетом совместно с Общественным советом по агроэкотуризму при управлении физической культуры, спорта и туризма Гомельского облисполкома, Черниговской областной ассоциацией сельского зеленого туризма и ГГУ имени Ф. Скорины (рисунок 1).

Деятельность туристического кластера агроэкотуризма направлена на:

- создание нового рынка туристских услуг в сельской местности и условий для приоритетного развития внутреннего и въездного туризма, обеспечение ежегодного роста турпотока в области;

- создание инфраструктуры туризма за счет развития мелкого и среднего предпринимательства в сфере сельского туризма, создания новых рабочих мест в сельской местности и вовлечения граждан в создание новых туристских услуг;
- включение в организацию системы развития сельского туризма области основных субъектов туристской деятельности; обеспечение взаимодействия в сфере туризма негосударственных организаций с администрациями районов Гомельской области;
- создание информационной базы данных инвестиционных проектов в сфере сельского туризма;
- определение стратегических направлений для государственных и частных инвестиций на территории Гомельской области;
- развитие агроэкотуризма как одного из приоритетов социально-экономического развития агрогородков, малых городов области;
- развитие и продвижение таких видов сельского туризма, как природный туризм, фермерский туризм, экологический и экстрим-туризм, паломнический туризм.

В результате участия в проекте автором были осуществлены экспедиции по Гомельскому району, на основе которых проведена систематизация историко-культурных объектов и оценка их аттрактивности с целью использования в туристско-экскурсионной деятельности.

КУЛЬТУРНЫЙ ВЕНОК ГОМЕЛЬСКО-ЧЕРНИГОВСКОГО ПОГРАНИЧЬЯ

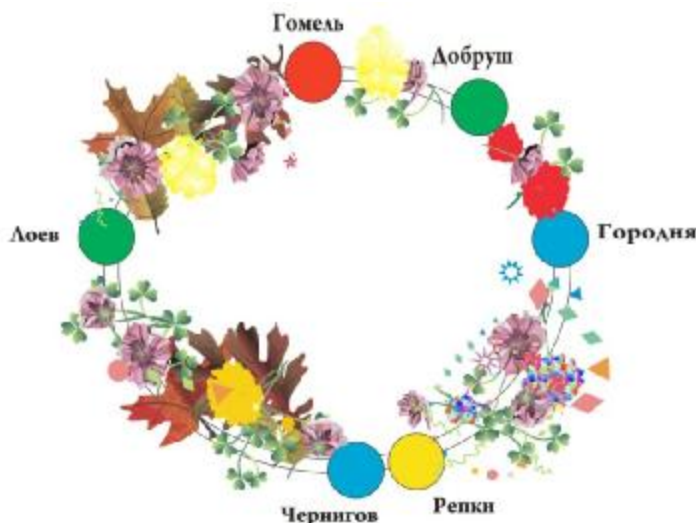


Рисунок 1 – Логотип комплексного трансграничного маршрута «Культурный венок Гомельско-Черниговского пограничья»

На основании изучения туристско-рекреационного потенциала Гомельского района можно сделать следующие выводы:

1. В регионе имеются достаточные условия для развития агроэкотуризма – наличие водных объектов, живописных ландшафтов, значительна доля лесных массивов, богатых на ягоды, грибов, редкие виды растений и животных; регион обеспечен трудовыми ресурсами, своеобразен сельским колоритом. Наиболее перспективными в этом плане являются восточная, юго-восточная и центральная части региона, которые охватывают территорию вдоль р. Терюха и р. Сож и являются ядром развития экотуризма.

2. Гомельский район насыщен культурно-историческими объектами, богат фольклорно-этнографическими ресурсами, что позволяет развивать экскурсионно-познавательный туризм. Близость к Украине позволяет развивать трансграничный туризм.

3. Сдерживающим фактором может выступать недостаточно высокое качество гидрологических ресурсов, относительно невысокий уровень развития туристской инфраструктуры, недостаточная информированность населения и его пассивность в отношении занятия туристическими услугами.

4. Для развития туристско-рекреационной деятельности в регионе необходимо шире пропагандировать привлекательность рекреационных ресурсов местности, заинтересовывать местное население заниматься агроэкотуризмом; осуществить ряд мероприятий для улучшения качества природных и культурно-исторических объектов (уменьшить хозяйственную нагрузку на побережья р. Терюха, провести очистку Грабовского и Марковичского прудов, оборудовать места отдыха на водных объектах и в лесных массивах региона). Все вышеперечисленные мероприятия не потребуют значительных материальных и финансовых затрат.

На основании комплексной оценки туристско-рекреационного потенциала Гомельского района и районирования территории автором были созданы комплексные обзорные и тематические туристические маршруты и разработаны соответствующие технологические карты, картосхемы и др. Кроме того, был разработан проект кластера «Перспективы развития агротуризма Гомельского района». Данные предложения представляют ряд наиболее простых краткосрочных мероприятий, не требующих серьезных капиталовложений и направленных на развитие туристской индустрии (таблица 1).

Таблица 1 – Мероприятия по развитию туризма в Гомельском районе

№	Мероприятия	Ответственный за реализацию
11	Провести совместный семинар органов местного управления «Перспективы развития агротуризма в регионе»	Сельские исполнительные комитеты, КСУП «Знамя Родины», Марковичский УПК ДС-СШ
22	Обсудить с отделом спорта и туризма Гомельского райисполкома разработанные туристические маршруты	Марковичский УПК ДС-СШ
33	Обустроить места отдыха на водных объектах и в лесных массивах	Сельские исполкомы, КСУП «Знамя Родины», Грабовское лесничество
44	Воссоздать на территории п. Роги-Илецкий, Займище, д. Прокоповка микроуголков «белорусская деревня»	Сельские исполкомы, КСУП «Знамя Родины»
55	Создать в д. Марковичи музей народной культуры и быта	Сельский исполком, КСУП «Знамя Родины», Марковичский УПК ДС-СШ
66	Ходатайствовать перед райисполкомом о выделении средств на очистку Грабовского и Марковичского прудов	Сельские исполнительные комитеты
77	Регулярно проводить в регионе ярмарки, фольклорные праздники	Сельские исполнительные комитеты, ДК, школы

Создание туристического кластера направлено на разработку и реализацию программ развития туризма и ремесел в Гомельской области, информационную, организационную и финансовую поддержку развития туризма, обеспечения тесного сотрудничества туристических предприятий с банковскими учреждениями и туристическими фирмами. Реализация намеченных нами путей развития туризма в Гомельском районе предполагает сочетание в себе туризма фольклорно-этнографического, событийного, а также сельского, ориентированного, в первую очередь, на внутреннего туриста.

Список цитированных источников

1. Клицунова, В.А. Зеленые маршруты: справочное издание / В.А. Клицунова. – Мн.: Альтиора, 2009. – 27 с.
2. Шершневу, О.В. Оценка культурно-исторического потенциала для организации локальной туристско-экскурсионной деятельности (на примере Гомельского района) / О.В. Шершневу, А.И. Павловский, Е.А. Гайдаш // Вестник Брестского университета. – 2009. – № 2 (33) – С. 180 – 185.

Граник И.М., к.э.н., доцент
 УО «Брестский государственный технический университет»,
 г. Брест, Республика Беларусь
irishka75@tut.by

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК УСЛОВИЕ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В условиях усиления международной конкуренции наиболее острой становится проблема перехода на инновационный тип экономического развития. Экономический рост, поддерживаемый за счет экспорта сырьевых ресурсов, не создает стратегический фундамент функционирования экономики, что может привести к её полному разрушению, поэтому подход к региональному развитию, в котором ведущая роль принадлежит кластерам и кластерной политике, приобретает все большую актуальность (особенно на региональном уровне).

В настоящее время подход к региональному развитию, основанный на кластерах, приобретает в нашей стране все большую актуальность. Мировой опыт показывает, что кластерная политика выступает важным фактором повышения конкурентоспособности региона, положительные результаты которой заключаются в увеличении производительности труда, создании рабочих мест, росте налоговых выплат, появлении новых предприятий, развитии инфраструктуры, увеличении экспорта и привлечении иностранных инвестиций.

В основе кластерной теории лежит понятие «кластер», который определяется как группа географически локализованных организаций, разных, но взаимосвязанных отраслей, одновременно взаимодействующих и конкурирующих, а также обеспечивающих свою конкурентоспособность на мировых рынках за счет действия эффекта агломерации.

Под региональным (локальным) кластером принято понимать группу географически сконцентрированных предприятий из одной или смежных отраслей и поддерживающих институтов, расположенных в определенном регионе, производящих сложную и взаимодополняющую продукцию и характеризующихся наличием информационного обмена между предприятиями-членами кластера и их сотрудниками, за счет которого повышается конкурентоспособность кластера в мировом хозяйстве. К числу основных наиболее характерных признаков кластеров относятся: наличие сильных конкурентных позиций и высокий экспортный потенциал участников; наличие у территории базирования конкурентных преимуществ; географическая концентрация и близость расположения предприятий и организаций кластера; широкий набор участников; наличие эффективного взаимодействия между участниками кластера.

Предпосылками конкурентоспособности кластеров являются локализация и агломерация субъектов кластера на определенной территории, а территориальная конкуренция определяет основу кластеризации. Сотрудничество – источник конкурентных преимуществ кластера. В кластере есть «локомотив» – лидирующий (интегрирующий) продукт или услуга, «выстраивающий» кластер на базе вновь создаваемых, действующих или реструктурируемых предприятий [1, 17].

К преимуществам кластерного подхода можно отнести: эффективную цепочку реализации инновационных идей от ее создания до нахождения конкретного потребителя; сложившуюся устойчивую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу; высокие конкурентные преимущества предприятий, входящих в кластер за счет внутренней специализации и возможностей минимизации затрат на внедрение инноваций; наличие в структуре кластеров мобильных промышленно-ориентированных малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона; кроме того, в пределах территориального кластера хорошо развиваются малые формы предпринимательской деятельности, обеспечивающие необходимую «инновационную инфраструктуру» крупным предприятиям, часто используя их капитал; достаточно высокий инновационный уровень и экспортный потенциал «организаций кластера» и их стремление к дальнейшему инновационному развитию.

Ценность концепции региональной кластеризации заключается в ее способности представлять систему региональной экономики в качестве единого взаимосвязанного комплекса, предоставляющего возможность принятия управленческих решений. Следовательно, теория кластеризации – это новый комплексный подход к оценке региональных условий и тенденций развития.

Кластеры могут формироваться двумя способами: в результате реализации государством кластерной политики либо в инициативном порядке со стороны местных организаций без участия государства. Под кластерной политикой, на наш взгляд, понимается деятельность органов государственной власти, направленная на решение задач повышения конкурентоспособности страны или региона посредством реализации системы мероприятий по содействию развитию кластеров. Кластерная политика является многоуровневой. Считаем целесообразным выделить два уровня её реализации: государственный и региональный. Для исключения дублирования функций, осуществляемых государственными и региональными органами, целесообразно определить приоритеты в сфере развития кластеров. На уровне государства такими приоритетами могут стать международные кластеры, наиболее конкурентоспособные и в большей степени сформированные, на уровне региона – региональные кластеры, способные достичь конкурентоспособности в перспективе, но не вполне сформированные и ориентированные на внутренний рынок.

В настоящее время в Беларуси начинает складываться смешанная модель кластерной политики, которая предполагает ключевую роль региональных органов власти в развитии кластеров. Государственные органы выступают инициаторами кластерных проектов и обеспечивают создание инфраструктуры, необходимой для функционирования кластеров.

В разных странах наблюдается неодинаковая степень централизации кластерной политики, которая зависит, прежде всего, от степени централизации политической и экономической власти. В зависимости от роли государства и предоставляемых форм государственной поддержки выделяют несколько типов кластерной политики. Исследование мирового опыта формирования кластеров позволяет сделать вывод, что осуществление кластерных проектов основано на инновационном подходе и требует в первую очередь государственной поддержки научных исследований и разработок. Другим важным моментом является то, что наиболее успешные кластеры сформировались благодаря тесному взаимодействию науки и производства.

В рамках региональной кластерной политики в Республике Беларусь целесообразно использовать два основных направления: создание условий для развития кластера и осуществление кластерных инициатив. Выбор направления зависит от степени развития кластеров. Основная задача региональных органов власти на современном этапе заключается в создании предпосылок для успешной реализации кластерных инициатив. Кластерные инициативы и кластерная политика, направленная на создание условий для формирования кластеров, образуют систему государственной поддержки развития кластеров. Государствен-

ная поддержка кластеров особенно важна на начальных этапах функционирования кластера, однако по мере его развития, роль помощи государства должна постепенно снижаться и полностью прекратиться, когда кластер начнёт стабильно осуществлять деятельность.

Формирование эффективно функционирующих кластеров невозможно без построения соответствующего экономического механизма, который определяет конкретные способы достижения стратегических целей повышения конкурентоспособности региона. Принципы, модели, методы и инструменты регулирования государством кластерного развития экономики весьма разнообразны, включают как экономические, так и административные методы вмешательства. В рамках реализации первого направления кластерной политики целесообразно использование государством преимущественно экономических методов регулирования, второе направление предусматривает сочетание административных и экономических методов.

Учитывая специфику белорусской модели экономического развития, которой присуща высокая роль государства в управлении экономикой и формировании приоритетов экономического развития, целесообразно создание инструмента, который призван реализовать на практике механизм проведения государственной экономической политики в вопросах формирования региональных инновационных кластеров [2, 213].

Необходимым условием формирования кластеров является проведение органами власти мониторинга результатов, достигнутых на каждом этапе реализации кластерных инициатив. Объективную оценку эффективности реализации отдельных направлений кластерной политики можно получить на основе показателей деятельности самих кластеров. Для проведения такой оценки предлагаем использовать систему показателей, включающую удельный вес кластера в общей численности занятого населения, в структуре ВРП (валовой региональный продукт) и экспорта региона, индекс производительности труда предприятий кластера. Сравнительный анализ, проведенный на основе данной системы индикаторов, позволит определить наиболее эффективно функционирующие кластеры.

Таким образом, формирование кластеров имеет особое значение для обеспечения конкурентоспособности региона и выхода на международные рынки, поскольку стимулирует взаимное сотрудничество между предприятиями разных стран. Кластерная политика направлена на повышение конкурентоспособности региона через развитие малого и среднего бизнеса, рост инновационной активности, уровня занятости, доходов населения, стимулирование взаимодействия между государством, предпринимательством и научным сообществом. Создание кластеров, ориентированных на инновации, позволит обеспечить конкурентоспособность регионов, которые не обладают значительными запасами природных ресурсов, но имеют достаточный научный, образовательный и кадровый потенциал.

Повышение конкурентоспособности непосредственно связано с эффективностью функционирования региональной экономической системы и ростом благосостояния населения, следовательно, конкурентоспособность определяет место и роль регионов в экономике Беларуси. В свою очередь, конкурентоспособность отдельных регионов во многом обеспечит конкурентное положение Беларуси на мировых рынках, поэтому кластерный подход может стать эффективным инструментом стимулирования экономического развития регионов и страны в целом.

Список цитированных источников

1. Алехин, Д.И. Территориальные инновационные кластеры в Беларуси: возможности формирования // Информ.-аналит. журнал «Новости науки и технологий» / ГУ «БелИСА». – Мн.: ГУ «БелИСА», 2009. – № 3(12). – С.15-22.
2. Граник, И.М. Кластерная политика регионального развития РБ в условиях инновационно-ориентированной экономики // Проблемы прогнозирования и регулирования социально-экономического развития: материалы XI Международ. науч. конф., Минск, 14–15 окт. 2010 г.: в 5 т. / НИЭИ Мин-ва экономики РБ. – Мн., 2010. – Т. 4. – С. 212–215.

Граник И.М., к.э.н., доцент,
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
irishka75@tut.by

КООПЕРАЦИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ

Проблема развития малого и среднего предпринимательства в Беларуси в настоящее время становится все более значимой. Малый и средний бизнес являются основой формирования здоровой конкурентной среды в национальной экономике. В условиях мирового экономического кризиса, который послужил причиной крупных банкротств и массовых сокращений в сфере крупного бизнеса, малые и средние предприятия

принимают на себя функции трудоустройства высвобожденного трудоспособного населения, способствуя стабилизации социально-экономической ситуации. Способность малых предприятий расширять сферу приложения труда, создавать новые возможности не только для трудоустройства, но прежде всего для расширения сфер предпринимательской деятельности населения и использования свободных производственных мощностей приобретает в настоящее время особую актуальность.

Следует отметить, что для малых и средних предприятий (МСП) в развитых странах создаются благоприятные условия, главные из которых следующие: высокие гарантии сохранения частной собственности, широкая хозяйственная самостоятельность и свобода действий предпринимателей, поддержка добросовестной конкуренции и борьба с монополистической деятельностью, льготное кредитование и финансирование, существенная помощь в предоставлении инвестиций.

Интеграция Республики Беларусь в мировую экономику способствует развитию малого предпринимательства. В условиях преодоления экономического кризиса особое значение приобретают эффективность и устойчивость малых предприятий, установление при их участии новых хозяйственных связей (в том числе и внешнеэкономических), активизация производственной и инновационной деятельности. Развитие кооперации в секторе малого предпринимательства создает предпосылки для формирования кластерных образований. Кластеризация экономики в настоящее время становится парадигмой регионального уровня управления. Создание условий и предпосылок для формирования кластеров рассматривается в качестве одного из основных направлений антикризисной региональной экономической политики.

Быстрое развитие современных информационных и коммуникационных технологий вносит серьезные изменения в деятельность кластеров. В современных условиях целесообразно выделить четыре наметившиеся тенденции кластеризации:

1) растущее значение малого и среднего бизнеса;

2) развитие региональных кластеров в отраслях промышленности, связанных с «новой экономикой». Такого рода кластеры обычно возникают в экономически развитых районах, имеющих высокий научный и промышленный потенциал;

3) изменения в кластерах, связанные с использованием информационных технологий, что объясняется растущими возможностями быстрой и дешевой передачи информации при помощи компьютерных сетей. Это позволяет участникам кластеров тесно сотрудничать с фирмами, расположенными за их пределами, при этом, как правило, ключевые операции осуществляются в кластерах, в то время уже налаженное производство действует за его пределами;

4) включение кластерных фирм в сети, используемые транснациональными корпорациями (ТНК) для координации своей деятельности. Примерно в половине европейских кластеров ведущие фирмы входят в состав ТНК. Как правило, наличие в составе кластера подразделений ТНК способствует передаче знаний и технологий местным фирмам и может стимулировать их инновационную деятельность [1, 15].

К числу основных наиболее характерных признаков кластеров относятся: наличие сильных конкурентных позиций и высокий экспортный потенциал участников; наличие у территории базирования конкурентных преимуществ; географическая концентрация и близость расположения предприятий и организаций кластера; широкий набор участников; наличие эффективного взаимодействия между участниками кластера.

Предпосылками конкурентоспособности кластеров являются локализация и агломерация субъектов кластера на определенной территории, а территориальная конкуренция определяет основу кластеризации. Сотрудничество – источник конкурентных преимуществ кластера. В кластере есть «локомотив» – лидирующий (интегрирующий) продукт или услуга, «выстраивающий» кластер на базе вновь создаваемых, действующих или реструктурируемых предприятий.

К преимуществам кластерного подхода можно отнести:

- эффективную цепочку реализации инновационных идей от ее создания до нахождения конкретного потребителя;

- сложившуюся устойчивую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу;

- высокие конкурентные преимущества предприятий, входящих в кластер за счет внутренней специализации и возможностей минимизации затрат на внедрение инноваций;

- наличие в структуре кластеров мобильных промышленно-ориентированных малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона; кроме того, в пределах территориального кластера хорошо развиваются малые формы предпринимательской деятельности, обеспечивающие необходимую «инновационную инфраструктуру» крупным предприятиям, часто используя их капитал;

- достаточно высокий инновационный уровень и экспортный потенциал «организаций кластера» и их стремление к дальнейшему инновационному развитию.

Отличительной чертой кластера является его инновационная ориентированность.

Эффективное развитие экономики страны в целом зависит от уровня экономического развития ее регионов. Проблемы управления региональной экономикой и формирования региональной экономической политики являются ключевыми в процессе решения наиболее сложных проблем, обусловленных текущим состоянием экономической среды. В условиях мирового экономического кризиса, оказывающего влияние на функционирование всех хозяйствующих субъектов, региональный уровень управления принимает на себя функции преодоления кризисных тенденций в экономике.

Вклад малых предприятий в региональную экономику возрастает пропорционально их количеству. На региональном уровне малые предприятия позволяют решать следующие проблемы:

- способствуют решению проблемы занятости населения, в том числе трудоустройству молодежи без опыта работы;
- обеспечивают потребности регионального рынка в товарах и услугах;
- являются проводниками инновационных идей и технологий;
- позволяют развивать профессиональные навыки и компетенции менеджеров;
- формируют устойчивый спрос на услуги бизнес-инфраструктуры;
- стимулируют развитие рынка коммерческой недвижимости [3, 9].

Для микроуровня (для МП) кооперация является источником эффектов трех типов:

- 1) стратегического, позволяющего решать стратегические задачи развития МП на основе объединения ресурсов, взаимного обучения, распределения функций и т.п.;
- 2) транзакционного, обеспечивающего достижение экономии на сокращении издержек, в том числе использования различных схем оптимизации налогообложения;
- 3) коммуникационного, обеспечивающего максимально эффективное решение задач развития методами деловых коммуникаций – совместное участие в тендерах, использование связей и деловых контактов, взаимные гарантии, совместное обучение, совместная реализация проектов.

Совокупность этих эффектов обеспечивают эффект синергии кооперационной структуры МП как экономической системы.

Основные признаки, характерные для кооперационных структур, соответствуют основным признакам кластера. Основным допущением экономической политики, направленной на развитие кластеров в региональной экономике, является гипотеза о возможности управляемого формирования кластеров. Кластер может формироваться как вокруг крупной компании (компаний), так и вокруг определенного технологического процесса. Вопрос о масштабе структуры, относимой к кластерам, остается открытым.

Каждый крупный кластер может представлять собой систему малых кластеров (или протокластеров), которые конкурируют между собой на ограниченном региональном рынке, но могут объединять усилия под воздействием внешних факторов, например для выхода на национальный и международный рынки. В качестве таких протокластеров могут выступать кооперативные структуры МП.

Система целей программы развития МП в стране должна учитывать роль кооперации МП в формировании региональных кластеров. Меры поддержки должны разрабатываться с учетом стадии жизненного цикла развиваемого кластера. Принято выделять четыре стадии: эмбриональную (формирование протокластеров) стадию роста, характеризующуюся высоким потенциалом развития, стадию зрелости, отмеченную стабилизацией структуры и состава участников, и рецессионную стадию, которой свойственны снижение рыночной доли и распад кооперационных связей между участниками. Для кооперационных структур малых предприятий характерны те же стадии.

Таким образом, региональная экономическая политика, направленная на формирование кластеров и развитие кооперации МП в регионе, должна опираться на следующие базовые элементы:

- мобилизация (создание сообщества заинтересованных участников);
- диагностика (анализ кластера, его сильных и слабых сторон);
- разработка стратегии совместного развития: определение мер, которые должны совместно осуществить ключевые участники для развития кластера;
- реализация: практическое выполнение намеченных мер;
- оценка (мониторинг результатов, оценка эффективности и пересмотр намеченных мероприятий) [2, 44].

Список цитированных источников

1. Граник, И.М. Кластерный подход как фактор регионального развития и повышения конкурентоспособности в условиях инновационно-ориентированной экономики // Весн. Брэсцкага універсітэта. – 2010. – № 4. – С. 14-19.

2. Громова, А.Г. Региональная поддержка кооперации малого и среднего предпринимательства как инструмент региональной кластерной политики // Экономика и управление. – СПб.: Санкт-Петербургская академия управления и экономики, 2009. – № 3. – С. 37-46.

3. Громова, А.Г. Роль и место малых и средних предприятий в кластеризации региональной экономики. Препринт научного доклада. – СПб: ГУАП. 2009. – 12 с.

Зборина И.М., м.э.н.,
УО «Полесский государственный университет»,
г. Пинск, Республика Беларусь
zborina75@mail.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Комплексный подход к решению задачи, связанной с повышением конкурентоспособности предприятия, состоит в реализации следующего комплекса интегрированных систем:

- стратегического управления, методология которого базируется на предположении о невозможности с высокой степенью точности предсказать долгосрочные тенденции развития целевого рынка и адекватные реакции предприятий на неожиданные изменения во внешней рыночной среде;
- системы тотального управления качеством, базирующейся на реализации принципа максимизации качества продукции;
- системы организационного развития, основывающейся на концепции управления различными видами изменений на предприятии.

В рамках представленных интегрированных систем разработано направление повышения уровня конкурентоспособности предприятий мебельной промышленности РБ, базирующееся на кластерном подходе. Преимущество предлагаемого подхода в том, что он позволяет в большей мере решать вопросы обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности мебельного предприятия, учитывая проблемы отрасли.

Анализ макроэкономических показателей деревообрабатывающей отрасли РБ свидетельствует о необходимости углубления межотраслевых связей мебельной промышленности, рационализации их структуры и нахождения эффективных механизмов их регулирования. Для этого целесообразно создать систему обеспечения эквивалентности межотраслевого обмена с выравниванием отраслевых различий и созданием условий для распространения не только горизонтальных отраслевых организационно-технических и управленческих инноваций, но и изменений в межотраслевых взаимосвязях. Основной целью реализации кластерного подхода является обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, образующих территориально-производственные кластеры.

Реализация кластерной политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции.

Развитие кластеров позволяет также обеспечить оптимизацию положения отечественных предприятий в производственных цепочках создания стоимости, содействуя повышению степени переработки добываемого сырья, импортозамещению и росту локализации смежных производств, а также – повышению уровня неценовой конкурентоспособности продукции мебельной промышленности.

В тезисах представлены результаты исследования предпосылок формирования кластера в мебельной промышленности Брестского региона, поскольку для данного региона характерны наибольшая численность работающих в этой отрасли и высокая концентрация производства мебели (рисунок 1, таблица 1).

Кластерообразующим ядром может выступать ЗАО ХК «Пинскдрев», которое занимает ведущее положение в отрасли, в состав которого входит более 30 структурных подразделений. Предприятие имеет законченный цикл производства, обеспечивая небольшую добавленную стоимость.

На территории Брестской области также находится ОАО «Ивацевичдрев», которое является одним из крупнейших деревообрабатывающих предприятий РБ и ОАО «Лунинецлес» (основная продукция – лесомате-

риалы для распиловки и строгания, дровяная древесина для технологических нужд и дрова для отопления; пиломатериалы обрезные и необрезные, детали ящичной тары, шпалы широкой колеи; оконные и дверные блоки, доска пола, строганный погонаж (обшивка, плинтус, наличник и т.п.), паркет; живица сосновая, щепка для гидролизного производства, топливные брикеты). В состав ОАО «Ивацевичдрев» входят: головное предприятие Ивацевичский ДОК, Ивацевичский леспромхоз, Брестская, Ружанская мебельные фабрики.

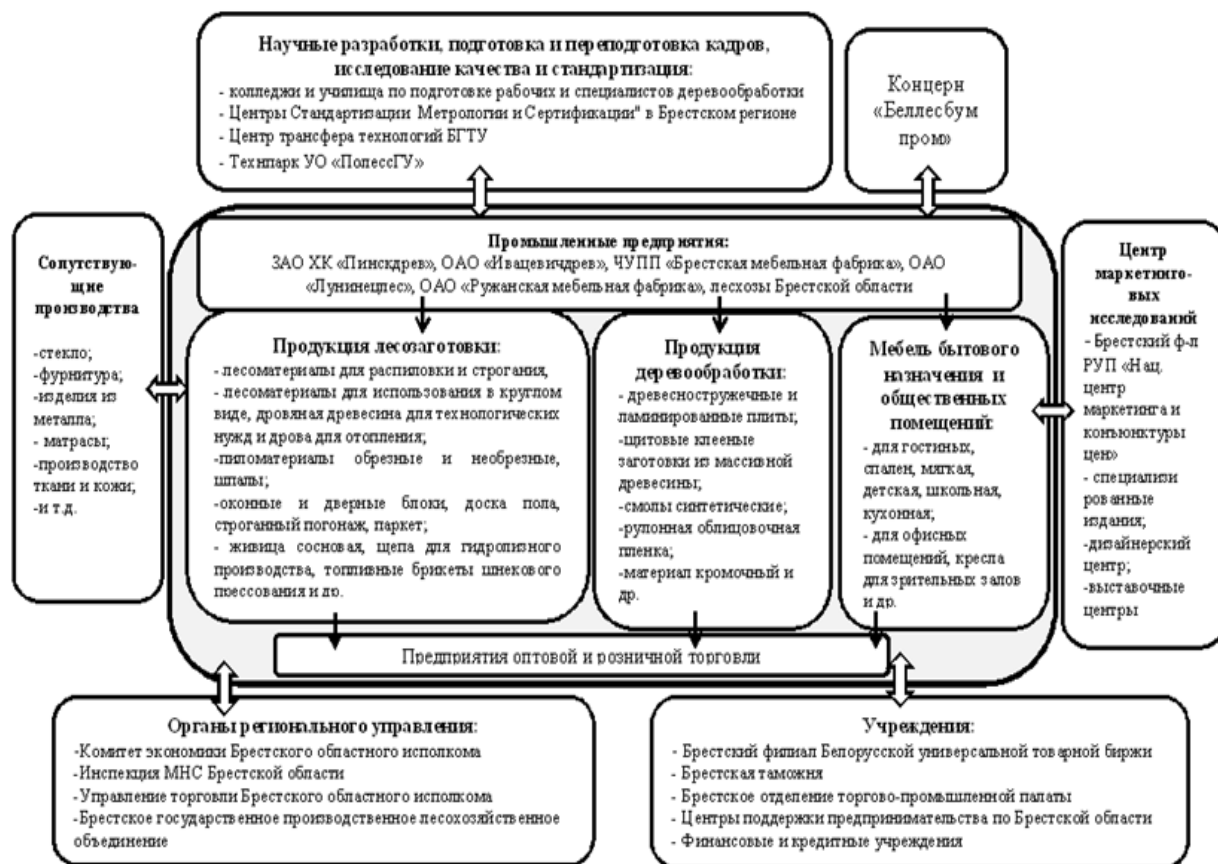


Рисунок 1 – Организационная структура мебельного кластера региона

Таблица 1 – Показатели предприятий деревообрабатывающей отрасли Брестского региона

Показатели	2008	2009	2010
Удельный вес производства в общем объеме производства продукции в деревообрабатывающей отрасли, %	37,5	34,7	35,7
Удельный вес экспорта в общем объеме экспорта деревообрабатывающей отрасли, %	48	41	42,6
Удельный вес импорта в общем объеме импорта деревообрабатывающей отрасли, %	14,5	19,4	33,5
Среднесписочная численность работников, удельный вес в общем числе работников деревообрабатывающей отрасли, %	23,7	23,6	23,5
Инвестиции в основной капитал, % к общему объему инвестиций в деревообрабатывающей отрасли	28,3	24	42
Рентабельность реализованной продукции, %	7,1	5,5	7,35

Создание специализированных кластеров в продуктовой цепи «лесная и деревообрабатывающая промышленность – мебельная промышленность», включающих в себя управляющие компании, оптово-сервисные региональные склады, работающие в единой экономической и технологической схеме с производителями пиломатериалов, тарной доски, шпона, строганой продукции, погонажных изделий, клееных конструкций, будет стимулировать создание предприятий по первичной и более глубокой переработке древесины. Это позволит переориентировать экономический рост, основанный на импорте сырья, на стратегию устойчивого роста, рост продукции с высокой долей добавленной стоимости, уменьшение импортной зависимости, появление деревообрабатывающих производств, ориентированных на экспорт.

Анализ тенденций развития мебельной промышленности, ее сырьевой базы показал, что в настоящее время еще не созданы все необходимые условия для формирования мебельного кластера. Однако создание кластеров – процесс объективный, и большое значение имеет региональная промышленная политика. С целью стимулирования объединительных процессов в кластере, привлечения бизнеса большое значение будут иметь разнообразные льготы, ускорение процесса получения кредитов. В настоящее время общими кластерными инициативами могут стать совместные проекты, маркетинговые исследования, продвижение

продукции на внешних и внутреннем рынках, разработка новых технологий через создание консорциумов, объединение в отраслевые союзы для отстаивания интересов бизнес-сообщества, обучение кадров, охрана окружающей среды, утилизация отходов и т.д.

Список цитированных источников

1. Барташевич, А.А. Современное состояние мебельной промышленности Республики Беларусь: вопросы качества, ассортимента и доступности отечественной продукции / А.А. Барташевич, Е.Д. Бахтина, А.М. Усов, А.В. Илькевич // материалы круглого стола [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: www.publicpc.com/index.php?point=10&part=8&d=1192168875. – Дата доступа: 12.01.2010.

2. Яшева, Г.А. Формирование и реализация кластерного подхода в управлении конкурентоспособностью предприятий легкой промышленности Республики Беларусь: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05. – Минск, 2009. – 227 с.

Красовский К.К., доктор географических наук, доцент, **Сидорович А.А.**, магистр географических наук
УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»,
г. Брест, Республика Беларусь
brestsid@gmail.com

ТРУДОРЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДПОСЫЛКИ ДИНАМИКИ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ЗАНЯТОСТИ

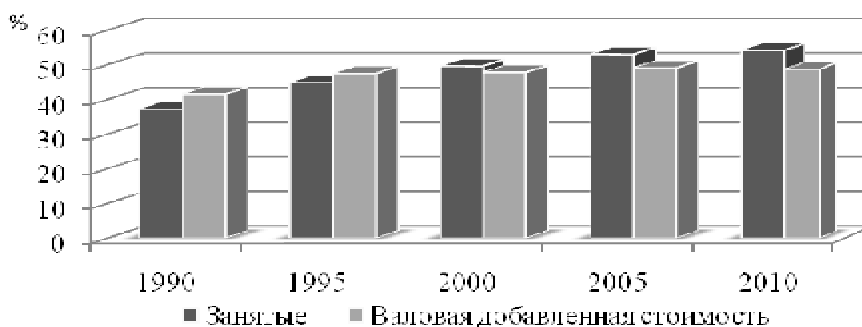
Главными понятиями экономической подсистемы геодемографической обстановки являются формирование и использование трудоресурсного потенциала. Именно посредством этих понятий проявляется связь населения и производства. В современных демографических условиях, когда вследствие депопуляции и старения населения источники дальнейшего увеличения численности трудоспособного населения исчерпаны, основным фактором роста производства становится производительность труда. Становление и развитие рыночной системы хозяйствования наряду с углублением международных экономических связей также непосредственным образом влияют на повышение уровня рациональности и эффективности использования трудоресурсного потенциала. В связи с новыми экономическими условиями и особенностями демографической ситуации на современном этапе занятость как отражение использования трудоресурсного потенциала претерпевает существенные изменения.

Общемировой тенденцией современного социально-экономического развития является возрастание роли сферы услуг. Это находит свое проявление как в увеличении удельного веса данного сектора экономики в формировании ВВП, так и в обеспечении занятости населения. По мнению выдающегося французского экономиста XX века Фурастье, с повышением благосостояния домохозяйств больший спрос начинает предъявляться на услуги, чем на товары. Это связано не только с тем, что услуги способствуют повышению качества жизни, но и расширяют свободное время. Отсутствие равновесия между возрастающим производством и потреблением обуславливают структурные изменения. Для уравнивания спроса и предложения структура экономической системы должна изменяться главным образом от производства товаров к производству услуг [1, с. 48]. В конкретный момент времени отраслевая структура занятости и валового внутреннего продукта определяются как конечный результат соотношения масштабов и темпов развития отдельных отраслей экономики.

Сфера услуг характеризуются меньшим промежуточным потреблением и большей экономической отдачей. В общем объеме выпуска сферы услуг доля валовой добавленной стоимости в 2010 г. составила 69% против 32% в сфере производства товаров. В 1995 г. этот показатель составлял соответственно 61% и 30%. Валовая добавленная стоимость преобладает над промежуточным потреблением во всех крупнейших отраслях сферы услуг. В 1995 г. исключением являлось здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение. В первую очередь это связано с социальной значимостью данной отрасли и жестким регулированием ценообразования. При этом медицинское обслуживание сопряжено с применением дорогостоящей медтехники, вспомогательных материалов и лекарственных средств. Развитие частных медико-консультационных центров и оказание платных услуг государственными учреждениями здравоохранения привело к улучшению экономических показателей данной отрасли. Среди четырех крупнейших отраслей сферы производства товаров лишь лесное хозяйство, относящееся к первичному сектору, характеризуется преобладанием валовой добавленной стоимости в объеме выпуска, достигая 90%. В свою очередь рост валовой добавленной стоимости определяет экономический рост и повышение благосостояния населения, поскольку включает в себя оплату труда работников, налоги на производство, валовую прибыль.

Анализ системы национальных счетов свидетельствует об ускоренном развитии сферы услуг. Особенно интенсивно этот процесс протекал в 1990-х гг. Так, если в 1990 г. в сфере производства товаров форми-

ровалось на 142% валовой добавленной стоимости больше, чем в сфере услуг, то в 1995 г., 2000 г. и 2010 г. – на 11%, 9% и 5% соответственно [2, с. 301]. Однако это объясняется не столько техническим прогрессом, сколько нарушением хозяйственных связей между предприятиями Республики Беларусь и предприятиями других стран бывшего СССР. Структура сферы производства товаров и в первую очередь промышленности была сформирована не в соответствии с внутренними потребностями страны, а как часть единого хозяйственного комплекса Советского Союза с целью обеспечения широкой номенклатурой товаров для обеспечения потребностей других республик [3, с. 3]. Аналогичная тенденция характерна и для динамики отраслевой структуры занятости. В 1990-х гг. свыше половины занятых приходилось на производство товаров, в 2000-х гг. – на сферу услуг, удельный вес которой в обеспечении рабочих мест увеличился с 37% до 54% (рисунок 1).



Примечание – в структуре ВВП учтена валовая добавленная стоимость производства товаров и услуг

Рисунок 1 – Удельный вес сферы услуг в структуре занятости и валовом внутреннем продукте

Обращает на себя внимание тот факт, что рост удельного веса сферы услуг в структуре занятости опережал рост валовой добавленной стоимости. Иными словами, развитие этой сферы экономики происходило экстенсивным путем, а рост производительности труда отставал от отраслей, производящих товары. Этот процесс был обусловлен значительным неудовлетворенным спросом на социально-культурные и бытовые услуги. С другой стороны, сокращение избыточной занятости в промышленности наряду с масштабными вложениями в строительную отрасль способствовал повышению производительности труда и более высоким темпам роста валовой добавленной стоимости в сфере производства товаров. В строительстве благодаря государственной поддержке более чем на 40% увеличилась численность занятых, а относительная производительность – на 27% (таблица 1).

Таблица 1 – Развитие некоторых отраслей экономики Беларуси в 2000–2010 гг.

Отрасли	Доля в ВВП, %		Валовая добавленная стоимость в выпуске отрасли, %		Производительность труда ¹			Уровень заработной платы (тыс. руб.)	
	2000	2010	2000	2010	млн. руб.		I, % ²	2000	2010
					2000	2010			
Промышленность	26,5	26,8	22,9	26,8	2,0 (4)	36,9 (4)	9,3	70,9 (3)	1316,9 (5)
Сельское хозяйство	11,6	7,5	38,2	39,2	1,7 (8)	27,1 (6)	-6,3	36,8 (13)	815,2 (13)
Лесное хозяйство	0,5	0,5	83,6	90,9	1,5 (9)	29,2 (5)	10,1	48,3 (8)	1078,1 (7)
Строительство	6,4	11,0	44,9	46,0	1,9 (5)	40,8 (3)	27,4	74,7 (1)	1593,5 (2)
Транспорт	9,5	7,3	58,1	62,3	3,4 (1)	41,5 (2)	-56,0	63,9 (5)	1321,7 (4)
Связь	1,6	2,2	70,2	66,0	2,3 (3)	56,1 (1)	53,2	68,0 (4)	1433,4 (3)
Торговля и общепит	9,5	11,1	58,8	65,2	1,8 (7)	27,1 (7)	-12,3	47,3 (9)	1002,0 (10)
Материально-техн. снабжение	1,1	0,2	57,5	46,4	2,8 (2)	19,0 (10)	-98,8	62,0 (6)	1302,9 (6)
ЖКХ и непроизв. виды быт. обслуж.	4,2	3,1	57,9	64,7	1,9 (6)	19,6 (9)	-41,2	54,2 (7)	1009,9 (9)
Здравоохранение, физкультура и соцобеспечение	3,1	3,1	46,8	65,5	0,9 (12)	15,2 (11)	0,8	45,2 (10)	1011,4 (8)
Образование	4,5	4,0	64,2	74,6	0,9 (11)	14,9 (12)	-1,3	44,9 (11)	891,3 (12)
Культура и искусство	0,6	0,5	60,5	63,7	0,6 (13)	8,8 (13)	-7,5	38,8 (12)	900,1 (11)
Наука и научное обслуживание	0,6	0,5	54,8	63,8	1,0 (10)	25,6 (8)	15,3	74,0 (2)	1706,6 (1)
Все отрасли	87,3	90,3	36,8	41,9	1,76	30,4	9,3	58,9	1217,3

Примечания – 1) рассчитано как отношение валовой добавленной стоимости к численности занятого в данной отрасли населения; 2) $I = \left(\frac{K_K}{S_K} - \frac{K_H}{S_H} \right) \times 100\%$, где I – относительное изменение производительности труда; K_K, K_H – производительность труда в данной отрасли и в целом по экономике на начало (2000 г.) и конец (2010 г.) периода соответственно; 3) в скобках указан ранг отрасли по соответствующему показателю.

Анализ производительности труда и уровня заработной платы по отдельным отраслям, а также их сопоставление свидетельствует о значительной дифференциации в оплате труда, в малой степени коррелируемой с эффективностью отрасли. Так, из 13 отраслей, представленных в таблице 1, сельское хозяйство по производительности труда в 2000-2010 гг. занимало 6–8 место, однако по уровню заработной платы последнее. Удельный вес данной отрасли в структуре инвестиций в основной капитал вырос в 3 раза и превысил в 2009 г. 18%. При этом относительная производительность уменьшилась на 6%. Это указывает на неэффективное использование средств, направляемых в аграрный сектор. При сохранении такой тенденции отток кадров из отрасли в перспективе может даже усилиться. Обратная ситуация характерна для науки и научного обслуживания. При наименьшей производительности труда заработная плата в данной отрасли одна из самых высоких. Отток научных кадров в 1990-х гг. вызвал необходимость государственной поддержки работников организаций, осуществляющих исследования и разработки, с целью сохранения научного потенциала. При этом результат от такой поддержки отдален во времени и имеет важное значение для социально-экономического развития страны.

Таким образом, отрасли, предоставляющие услуги, практически исчерпали свой потенциал в качестве источника дополнительных рабочих мест путем экстенсивного развития, что проявляется в уменьшении темпов роста занятости. В перспективе основные изменения в сфере услуг будут связаны с перераспределением занятых между отдельными отраслями, расширением участия частного и иностранного капитала, внедрением новых форм организации бизнеса и методов оказания услуг. С другой стороны, сокращение государственного сектора в отраслях, производящих товары, приведет к уменьшению занятости в них за счет модернизации производств и ликвидации избыточных штатных единиц, что потребует от государственных органов интенсификации деятельности по привлечению инвестиций с целью создания высококонкурентных рабочих мест как в сфере услуг, так и в сфере производства товаров.

Список цитированных источников

1. Hospers, G.J. Regional economic change in Europe: a neo-Schumpeterian vision / G.J. Hospers. – Münster: LIT Verlag, 2004. – 216 с.
2. Статистический ежегодник 2011 / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск, 2011. – 634 с.
3. Валетко, В.В. Реструктуризация промышленности Республики Беларусь в трансформационный период: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.В. Валетко; Белорусский государственный технологический университет. – Мн., 2002. – 190 с.

Лысюк Р.Н., магистр экономических наук
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
raisanl@mail.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

На современном этапе развития конкурентная борьба является базисом функционирования рыночной экономической системы, а от выверенности конкурентной стратегии зависит будущее и отдельного предприятия, и отрасли, и страны в целом.

В отечественной и зарубежной литературе конкурентоспособность, как правило, рассматривают на микро-, мезо- и макроуровне. Однако, несмотря на наличие многочисленных трудов в этой области научных исследований, единой трактовки понятия конкурентоспособности не существует.

В настоящее время вопросами конкурентоспособности на макроуровне занимаются такие международные организации, как Всемирный экономический форум (World Economic Forum) и Международный институт менеджмента (IMD). Согласно определению Всемирного экономического форума (ВЭФ) конкурентоспособность представляет собой набор институтов, политик и факторов, которые определяют уровень производительности страны. Ежегодно ВЭФ представляет два индекса: Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI) и Индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI), однако основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является Индекс глобальной конкурентоспособности (GCI).

В соответствии с данными исследований ВЭФ рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011-2012 возглавила Швейцария. Среди 142 стран мира в первой десятке доминируют страны Западной Европы: Финляндия (4 место), Германия (6), Нидерланды (7), Дания (8) и Великобритания (10). Страны Восточной Европы находятся во второй половине рейтинга [1].

Во многом данное положение стран постсоветского пространства обусловлено отраслевой структурой управления экономикой, в то время как в большинстве стран мира на государственном уровне к организации экономической структуры стал применяться кластерный подход. На текущий момент развитие кластеров становится неотъемлемым элементом инновационной политики государства во многих странах Западной Европы. Так, например, государственное управление в Финляндии перешло от отраслевой модели к кластерной [2].

Основоположителем кластерного подхода является американский ученый М. Портер, который исследовал более ста стран и выявил, что наиболее конкурентоспособной формой организации производственного процесса является кластер. Кластер представляет собой объединение различных отраслей, в которых страна достигла успеха в производстве конечного продукта, оборудования для изготовления этого продукта, специализированных ресурсов, а также часто в родственных производствах [3].

В настоящее время кластерный подход получил широкое распространение во всем мире. Так, например, в Европейском Союзе был разработан Европейский меморандум о кластерах, презентация которого прошла на европейской конференции, посвященной инновациям и кластерам в Стокгольме в 2008 году. Меморандум посвящен путям стимулирования инноваций в Европейских государствах посредством развития кластеров. В данном меморандуме кластер определяется как региональные центры концентрации специализированных компаний и институтов, связанных друг с другом по многочисленным каналам, которые создают благоприятную среду для инноваций [4].

В настоящее время изучены основные виды кластеров, их характеристики и признаки. Однако единства в их определении не существует. Так, например, понятие кластера варьируется в зависимости от основной черты их функционального назначения: по региональному уровню, вертикальному уровню и уровню агрегации отраслей промышленности. Региональные кластеры привязываются к университетам, НИИ, различным научным учреждениям, т.е. территориальным научно – исследовательским центрам. Кластеры, образованные по вертикальному принципу, соотносятся с замкнутыми производственными цепочками, т.е. это структура, ядро которых образовано путем слияния смежных этапов производственного процесса. К кластерам по уровню агрегации отраслей промышленности относят те, которые представляют собой совокупность секторов экономики, имеющих тесную технологическую связь между собой, например, агропромышленный кластер [5].

С развитием теории кластеров появилось такое понятие, как кластерная политика, которая представляет собой организованную попытку увеличить темпы роста и конкурентоспособность кластера в определенном регионе, вовлекая в процесс кластерные фирмы, государство и/или исследовательские институты.

М. Энрайт выделяет четыре типа кластерной политики по роли государства при ее проведении:

- 1) каталитическая;
- 2) поддерживающая;
- 3) директивная;
- 4) интервенционистская.

Суть каталитической кластерной политики состоит в том, что правительство сводит заинтересованные стороны (например, частные компании и исследовательские организации) между собой, но обеспечивает ограниченную финансовую поддержку реализации проекта. При поддерживающей кластерной политике каталитическая функция государства дополняется его инвестициями в инфраструктуру регионов, образование, маркетинг и тренинг для стимулирования развития кластеров. Директивная кластерная политика осуществляется при поддерживающей функции государства, дополняемой проведением специальных программ, нацеленных на трансформацию специализации регионов через развитие кластеров. Интервенционистская кластерная политика, характеризуется тем, что правительство наряду с выполнением своей директивной функции перенимает у частного сектора ответственность за принятие решения о дальнейшем развитии кластеров и посредством трансфертов, субсидий, ограничений или регулирования, а также активного контроля над фирмами в кластере, формирует его специализацию [6].

Выделяют также два типа кластерной политики по генезису: «сверху - вниз» и «снизу - вверх». При проведении кластерной политики «сверху - вниз» инициаторами являются органы власти, а объектами – внепространственные кластеры, представляющие собой группы смежных предприятий, которые формируют цепочки добавления стоимости. При проведении кластерной политики «снизу - вверх» инициатором могут выступать местные объединения предпринимателей с целью реализации программ стимулирования развития кластеров.

Кластерный подход постепенно применяют в качестве механизма структурно-инновационных реформ на территории постсоветского пространства. Так, например в «Концепции долгосрочного социально – эко-

номического развития Российской Федерации на период до 2020 года» в качестве одной из приоритетных целей намечен переход к инновационной экономике, что предполагает создание условий для формирования ряда инновационных высокотехнологических кластеров в ее европейской и азиатской частях. Именно через эти «точки роста» предполагается осуществить рывок в повышении глобальной конкурентоспособности российской экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу (информационные, био- и нанотехнологии).

В Болгарии в рамках реформирования экономики в 2003 г. была разработана Болгарская инициатива конкурентоспособности, основанная на кластерной модели. В данной стране к числу наиболее приоритетных относят: национальные кластеры информационно-коммуникационных технологий, агропромышленно-го комплекса и автомобилестроения.

В Украине с 1998 г. реализуется программа «Подолье Первый», в рамках которой в Хмельницкой области созданы и действуют первые региональные кластеры: швейных, сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, а также строительных компаний и производителей стройматериалов [5].

Т. о., можно констатировать, что к настоящему времени кластерный подход уже получил достаточно широкое распространение. Э.Тоффлер утверждает, что процессом организации кластеров и налаживанием характерных для них сетевых связей уже охвачено более 50% экономик ведущих стран мира [6].

Положительный опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что кластерный подход является наиболее перспективной и конкурентоспособной формой организации экономики и может применяться в условиях хозяйствования Республики Беларусь.

Список цитированных источников

1. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2011-12.pdf – Дата доступа: 05.04.2012.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rsr-online.ru/doc/norm/222.pdf>. Дата доступа. – 17.10.2010.
3. Портер, М. Международная конкуренция; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.proinno-europe.eu/NWEV/uploaded_documents/Cluster_Memorandum.pdf – Дата доступа: 14.01.2011.
5. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / авт. сост.: С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – М., 2008 – 72 с.
6. Яшева, Г.А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства: монография / Г.А. Яшева. – Витебск: УО «ВГТУ», 2009. – 373 с.

Мацкевич В.В., кандидат экономических наук, доцент,

УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина», г. Брест, Республика Беларусь

Ильючик Т.В., магистр экономических наук,

УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР В СФЕРЕ АГРОЭКОТУРИЗМА В БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

Развитие сферы туризма как приоритетной возможно на основе кластерных структур. При кластеризации хозяйства наблюдается концентрация мелкого и среднего бизнеса, специализированной рабочей силы, носящая синергетический характер.

В целях выявления потенциальных желающих заниматься деятельностью в сфере агроэкотуризма и работать в кластере, нами было проведено анкетное исследование в Пинском, Столинском, Дрогичинском, Лунинецком и Ивановском районах культурно-туристической зоны «Пинское Полесье».

Социологический опрос (анкетирование) проводился совместно с районными исполнительными комитетами. При проведении исследования упор был сделан на контактный опрос среди населения через сельские советы. Выбор населенных пунктов для проведения анкетирования обоснован согласно разработанной методике оценки привлекательности сельских территорий для развития агроэкотуризма. В населенных пунктах, относящихся к группам с наибольшей и средней степенью привлекательности, было распространено более 500 анкет. Анкета опубликована в районных газетах («Полесская правда», «Навіны Палесся», «Драгічынскі веснік», «Лунінецкія навіны», «Чырвоная звязда») и размещена на сайтах газет. По итогам исследования получено 54 анкеты, в которых респондентами выражено желание начать деятельность в сфере агроэкотуризма в период с 2012 по 2015 гг.

Обязательным условием для этого рода деятельности было наличие недвижимости (жилого дома до 10 комнат). Потенциальные желающие работать в сфере агроэкотуризма в районах культурно-туристичес-

кой зоны «Пинское Полесье», принявшие участие в анкетировании, – это трудоспособные граждане, средний возраст которых составляет от 30 до 55 лет. Самыми молодыми являются 8 чел. в возрасте от 18 до 29 лет, 9 чел. – старше 55 лет. Среди потенциально желающих заниматься агроэкотуризмом 34 мужчины и 20 женщин. Высшее образование имеют 25 чел., среднее специальное – 21, среднее – 8 чел. Специальность в сфере сельского хозяйства имеют 19 чел., в сфере образования – 10, в сфере торговли – 3, в сфере экономики – 5, техническое – 6 чел. Иностранными языками владеют 18 человек (польский, немецкий, английский, украинский и французский). Большинство респондентов (49 чел.) работают.

Две трети опрошенных (36 чел.) планируют при осуществлении деятельности в сфере агроэкотуризма оказывать основные и дополнительные услуги (проживание, питание, организация экскурсий, охоты, рыбной ловли и др.), что имеет важное значение при формировании качественного агроэкотурпродукта. 6 респондентов планируют наем от 1 до 3 человек для обслуживания агротуристов. Остальные анкетированные намерены заниматься деятельностью в сфере агроэкотуризма в рамках семейного бизнеса.

Все респонденты изъявили желание входить в кластер агроэкотуризма. Из числа анкетированных изъявили желание сотрудничать с райисполкомом 9 чел., с организациями сферы торговли продуктами питания – 7, с музеями – 9, с вузами – 7, с организациями-перевозчиками – 5, с народными коллективами (ансамблями) – 10, с туроператорами и турагентами – 10, с экскурсоводами – 5 чел., с профсоюзами – 1.

С целью выявления территорий, наиболее пригодных для развития агроэкотуризма, нами была разработана методика оценки привлекательности сельских территорий населенных пунктов районов. На основе методики населенные пункты культурно-туристической зоны «Пинское Полесье» были разделены на три группы (с наибольшей, средней и наименьшей степенью привлекательности для развития агроэкотуризма). С целью рационального использования туристско-рекреационного потенциала, при формировании кластеров необходимо учитывать населенные пункты первой и второй групп [1].

Кластеры агроэкотуризма необходимо формировать с учетом географической близости субъектов кластера. В культурно-туристической зоне «Пинское Полесье» нами предлагается сформировать 8 кластеров агроэкотуризма.

Так, в Столинском районе возможно создание двух кластеров агроусадьб – «Огуречный рай» и «Туры». Населенными пунктами, в которых в перспективе могут быть созданы агроусадьбы, составляющие кластер «Огуречный рай», являются деревни Семигостичи (2-я группа, 41 ранг с учетом индекса оценки привлекательности сельских территорий), Оздамичи (1-22), Теремличи (1-1), Ремель (2-30), Ольгомель (2-33), Мочуль (1-21), Ольшаны (1-3) и Большое Малешево (2-35). Особенностью кластера является то, что населенные пункты расположены вблизи рек Горынь, Припять, Ветлица, Моства, озера Остров, заказников республиканского значения «Средняя Припять» и «Ольманские болота». Местное население традиционно занято овощеводством и семеноводством.

В кластере могут быть задействованы 2 потенциальные агроусадьбы в д. Оздамичи. Среди обслуживающих организаций – ЧУСП ФХ «Гедеон» (д. Ольшаны), «Давид-Универсал» (д. Ольшаны), «Мечта ГИФ» (д. Ольшаны), «Полесье ГМИ», ФХ «Бродок» (д. Ольшаны), филиал ОАО «Брестоблавтотранс» «Автомобильный парк №12 г. Столина», ОАО «Белагропромбанк», Столинский райисполком, сельсоветы, Общественный совет по агроэкотуризму при Брестском областном агропромышленном союзе, ОО «Отдых в деревне», Турско-Лядецкое лесничество. С учетом особенностей туристско-рекреационного потенциала возможно оказание таких услуг, как экскурсии по народному этнографическому музею в д. Теремличи, по памятникам археологии и архитектуры в деревнях Оздамичи, Ольгомель, Семигостичи, Ремель и др.

В Пинском районе предлагается создание двух кластеров в сфере агроэкотуризма: «Рыбный край» [2] и «Журавіны Палесся». Ядром кластера «Журавіны Палесся» может выступать туристическая организация «Роза ветров» (г. Пинск), а также координационный центр по функционированию культурно-туристической зоны «Пинское Полесье» (на базе УО «Полесский государственный университет»). Кластер агроэкотуризма могут составлять агроусадьбы, расположенные в деревнях Селище (1-89), Вылазы (1-76), Парохонск (1-24), Гряды (2-141), Осница (2-150), Городище (1-12), Городище (1-31), Сушицк (1-44), Островичи (1-82), Моделельчицы (1-75), Березцы (1-58).

В структуру кластера будет входить действующая агроусадьба «Избушка на берегу Припяти» в деревне Курадово. Среди потенциальных желающих в кластер могут войти 2 агроусадьбы (в деревнях Лемешевичи и Качановичи). В кластер войдут ОАО «Полесские журавіны», ФХ «ЛИС и Ко Агро» (д. Каллауровичи, молочное животноводство), организации-поставщики сувенирной продукции – промтоварный магазин «Павлинка» (г. Пинск), народные ансамбли, музеи г. Пинска, Полесское отделение ОАО «Белагропромбанк» в г. Пинске, Сошненское лесничество, Пинский райисполком, сельсоветы, общественные организации – Общественный совет по агроэкотуризму при Брестском областном агропромышленном союзе, ОО

«Отдых в деревне». Населенные пункты расположены вблизи реки Ясельда, озер Вылазского и Городищенского, а также лесных массивов. Субъекты агроэкоуризма могут оказывать такие услуги, как катание на катамаранах, лодках, катерах, купание, танцевально-развлекательные программы с участием народных коллективов, занятие народным творчеством (лепка из глины, плетение из лозы, резьба по дереву и др.), охота, работа в саду и огороде, организация туристических походов, экскурсий, посещение музеев и выставок, участие в праздниках, сбор ягод, грибов и лекарственных трав, организация спортивных игр для детей и взрослых.

В Лунинецком районе возможно создание таких кластеров, как «Клубничный самородок» и «Дубы». Кластер агроэкоуризма «Дубы» будут составлять деревни Дребск (3-65), Лахва (2-16), Ракитно (2-52), Кожан-Городок (2-21), Обруб (1-11), Любань (2-34), Любачин (2-17), Лаховка (2-30), Дворец (2-19). В состав кластера войдет агроусадьба «Припятский плес» в д. Лаховка, среди с потенциальных агроусадьб можно выделить девять агроусадьб в деревнях Лахва, Кожан-Городок и Дребск. В кластер также войдут ФХ «Рафинад» (производство зерна, овощей, картофеля, д. Любачин), ФХ «Черкасы» (производство зерна, овощей, картофеля, д. Любачин), ФХ «Палакян» (зерно, овощи, картофель, д. Дворец), ФХ «Загорье» (зерно, овощи, картофель, д. Дворец), организации-поставщики продуктов питания, ОАО «Белагропромбанк», Дворецкое лесничество, Лунинецкий райисполком, сельсоветы и общественные организации. Населенные пункты расположены около рек Цна, Выбранка и Смердь, ландшафтного заказника «Средняя Припять». На основе имеющихся туристско-рекреационных ресурсов субъекты агроэкоуризма могут предоставлять широкий спектр услуг агротуристам – от работы в саду и огороде до организации экскурсий. Возможно оказание таких услуг, как катание на лодках, катерах, купание (собственные средства, аренда).

Предполагается создание межрайонного кластера агроэкоуризма «Споровчанский», в который могут входить населенные пункты Дрогичинского района Бездеж(1-1), Хомск (1-2), Завершье (1-6), Жабер (1-32), Кокорица (2-43), Старомлыны (2-87), Заклетенье (2-47), Заставье (2-48), Гошево (1-20), Кремно (1-33), Вавуличи (2-50), Кокорица (2-43), Заточье (1-38), Микитск (2-40), Белая (2-92), деревни Ивановского района: Мотоль (1-1), Ополь (1-2), Псышчево (1-17), Вартыцк (1-18), Лядовичи (2-91), а также деревни Березовского района: Спорово, Здитово, Хрысы и Высокое.

В состав кластера могут входить агроусадьбы, крестьянские (фермерские) хозяйства, СОО «Вариант» и ООО «БООР» – арендаторы охотничьих угодий, организации-поставщики продуктов питания (Совместное Белорусско-Российское предприятие ООО «Фрост и К» (д. Хомск), ЧУП «Хомскотгр» (розничная торговля, общественное питание), ЧПУП «Шиколай» (переработка и консервирование океанической рыбы и морепродуктов, оптовая и розничная торговля, д. Мотоль), производственный кооператив «Мотоль» (производство колбасных изделий), Иностранное ООО «Аркада» (производство плодоовощных консервов, г. Белозерск), организации-поставщики коммерческих услуг – ОАО «Белагропромбанк», страховые компании, организации – поставщики услуг в сфере экологии (лесничества Дрогичинского, Ивановского и Березовичского лесхозов), местные органы власти и др. Населенные пункты кластера расположены около озера Споровского и республиканского биологического заказника «Споровский». Большинство населенных пунктов расположено среди лесного массива. Субъектами агроэкоуризма возможна организация экскурсий по музею народного быта, вышивки и ткачества «Бездзежскі фартушок», по памятникам архитектуры (д. Бездеж).

Таким образом, результаты социологического исследования в населенных пунктах культурно-туристической зоны «Пинское Полесье» свидетельствуют о наличии граждан, желающих заниматься деятельностью в сфере агроэкоуризма, и показывают готовность потенциальных субъектов агроэкоуризма быть участниками региональных кластеров.

На основе методики оценки степени аттрактивности сельских территорий для развития агроэкоуризма, с учетом результатов анкетного опроса, на примере культурно-туристической зоны «Пинское Полесье» предложены перспективные варианты создания кластеров агроэкоуризма на базе действующих и потенциальных агроусадьб, других участников кластеров с целью формирования конкурентоспособного агроэко-турпродукта.

Список цитированных источников

1. Мацукевич, В.В. Анализ туристско-рекреационного потенциала населенных пунктов культурно-туристической зоны «Пинское Полесье» для развития агроэкоуризма / В.В. Мацукевич, Т.В. Ильючик // Экономические вопросы развития сельского хозяйства Беларуси: межведомственный тематический сборник. Выпуск 39. – Мн., 2011. – с. 157-167.
2. Мацукевич, В.В. Кластер агроэкоуризма как инструмент развития сельских территорий / В.В. Мацукевич, Т.В. Ильючик // Устойчивое локальное развитие, условия регионального и локального развития; Stowarzyszenie Naukowe – instytut Gospodarki I Rynku. – Szczecin, 2012.

Медведева Г.Б., к.э.н., доцент, *medgb@mail.ru*
Жук Я., *econom_me33@mail.ru*
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ЕВРОРЕГИОНЫ БЕЛАРУСИ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Основной и наиболее комплексной формой развития трансграничного сотрудничества в Беларуси являются еврорегионы. Это территориальные единицы, состоящие из приграничных административных территорий государств-соседей, создаваемые для развития экономических, торговых, культурных, образовательных, научно-технических и природоохранных связей. Их деятельность осуществляется на принципах самоуправления, трансграничной кооперации, равных полномочий сторон, соблюдения национального законодательства каждой из сторон.

Участие в еврорегионах позволяет более оперативно решать приграничные проблемы на местном уровне, создавать гибкие хозяйственные структуры (акционерные общества, консорциумы и т.п.) с привлечением внешних инвестиций для строительства либо расширения приграничной и транспортной инфраструктуры; налаживать приграничную торговлю, туризм; расширять сотрудничество в культурной, социальной, природоохранной и других областях.

Территориальная планировка, коммуникации, транспорт, связь, образование, охрана здоровья, культура, спорт и туризм, охрана окружающей среды, ликвидация стихийных бедствий, совместные действия по гармоничному развитию приграничной инфраструктуры, улучшению контактов между жителями, организациями и предприятиями – основные сферы сотрудничества.

В настоящее время на границах с ЕС с участием Беларуси создан 4 еврорегиона: «Буг», «Неман», «Беловежская пушча» и «Озерный край». Еврорегион «Днепр» объединяет Гомельскую область и приграничные области России и Украины.

Еврорегион «Неман»

Соглашение о создании Еврорегиона «Неман» подписано 6 июня 1997 г. четырьмя государствами: Беларусью, Польшей, Литвой, Россией. С белорусской стороны вошла территория Гродненской области, с польской стороны с 1998 года – Подляское воеводство, с литовской стороны – Марьямпольский, Алитуский и Вильнюсский поветы, с российской стороны с 2002 года – Черняховский, Краснознаменский, Озерский, Гусевский и Нестеровский районы Калининградской области.

Экономика еврорегиона представлена предприятиями пищевой, деревообрабатывающей, топливной промышленности, машиностроения.

Так как в состав еврорегиона входят территории четырех государств, то важное значение имеет развитие транспортных и телекоммуникационных систем, придорожного сервиса.

В городах Гродно и Лида функционирует свободная экономическая зона «Гродноинвест».

Направления деятельности еврорегиона: совместные мероприятия в экономических отношениях; совместные экологические проекты; сотрудничество в сферах образования, культуры, туризма; развитие приграничной инфраструктуры.

Самым значимым реализованным проектом с участием белорусской стороны является ежегодная многоотраслевая выставка-ярмарка «Еврорегион «Неман». Цель выставки – активизация сотрудничества между субъектами хозяйствования Беларуси, Польши, Литвы, России; заключение договоров; демонстрация и продажа товаров народного потребления.

Еврорегион «Озёрный край»

Положение о Совете по трансграничному сотрудничеству приграничных районов Беларуси, Литвы и Латвии было подписано 4 сентября 1998 г. в Браславе, а 29 января 1999 г. Совету придан статус еврорегиона. В состав еврорегиона вошли: Браславский, Верхнедвинский, Миорский, Поставский и Глубокский районы – со стороны Беларуси; Даугавпилсский, Краславский, Прейльский и Резекненский районы, включая города Даугавпилс и Резекне – со стороны Латвии; Зарасайский, Игналинский, Утенский и Швенченский районы – со стороны Литвы.

Отличительными особенностями Еврорегиона являются благоприятные природно-климатические условия, привлекательные ландшафты, что способствует развитию туризма и отдыха.

Экономика еврорегиона представлена предприятиями пищевой, перерабатывающей и легкой промышленности.

Направления деятельности еврорегиона: образование, общественные организации, спорт, социальная сфера, культура, туризм и защита окружающей среды, развитие экономики, содействие предпринимательству, развитие инфраструктуры, решение проблем пересечения границ

Основные проекты еврорегиона «Озерный край»:

- Создание латвийско-белорусского информационного центра.
- Содействие развитию малых и средних предприятий на территории еврорегиона «Озерный край» с помощью трансграничного сотрудничества.

- «Озерный край» – менеджмент и маркетинг сельского туризма.
- развитие приграничных территорий.
- ежегодные фестивали народного творчества «Дзвіна – Даугава – Двина».

Еврорегион «Буг»

В сентябре 1995 г. был создан этот еврорегион. В него вошли приграничные области Украины и Польши (Волинская область и Люблинское воеводство). 15 мая 1997 г. в Бресте прошло трехстороннее заседание совета трансграничного объединения «Буг», на котором были рассмотрены дополнения к соглашению о создании трансграничного объединения еврорегион «Буг» и изменения в его устав в связи с вхождением в него Брестской области и Бялоподлясского воеводства, что позволило юридически оформить участие белорусской стороны в этом проекте. А в начале июня того же года Брестская область была официально принята в еврорегион «Буг». Основными направлениями деятельности являются: планирование территориальное, инфраструктуры, коммунальной сферы, транспорта и связи; охрана и улучшение состояния окружающей среды; расширение информации и создание баз данных; сотрудничество между организациями и различными отраслями хозяйства, образования, культуры, спорта и туризма; контакты органов местного самоуправления с населением; безопасность, взаимодействие правоохранительных органов и ликвидация чрезвычайных ситуаций.

Еврорегион «Беловежская пуща»

Соглашение подписано 25 мая 2002 года в Гайновке (Республика Польша). С белорусской стороны членами еврорегиона являются Свислочский, Пружанский и Каменецкий районы, с польской – Гайновский повет. Основные цели деятельности еврорегиона: сохранение уникального природного комплекса Беловежской пущи; содействие развитию международного туризма; создание новых хозяйственных возможностей для населения приграничных районов.

Еврорегион «Днепр»

Соглашение о создании еврорегиона «Днепр» подписано 29 апреля 2003 г. в г. Гомеле. Участниками этого еврорегиона являются Гомельская область (Беларусь), Черниговская область (Украина), Брянская область (Россия). Это первый еврорегион, в состав которого вошли только восточнославянские государства. Главная цель еврорегиона «Днепр» – содействие социально-экономическому развитию, научному и культурному сотрудничеству приграничных территорий Черниговской, Гомельской и Брянской областей.

Важное условие успешного развития еврорегионов – наличие правовой базы. Юридической основой деятельности еврорегионов является внутреннее законодательство сотрудничающих стран, а также "Европейская рамочная конвенция о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей" 1980 г. Однако по оценкам экспертов, еврорегионы фактически "не работают", если отсутствуют межгосударственные соглашения по вопросам приграничного сотрудничества между заинтересованными странами.

Оценки экспертов, анализирующих эффективность деятельности еврорегионов с участием стран СНГ, во многих аспектах совпадают. Основные проблемы, сопровождающие создание и функционирование существующих еврорегионов: бюрократизированность структур еврорегионов, слабая финансовая база, малая инициативность. Одной из причин такого положения дел является система вертикального централизованного управления. Практика показала, что без осознания центральными органами власти необходимости передачи некоторых полномочий на локальный уровень усиления финансовой самостоятельности местной власти, а также унификации законодательства Беларуси со странами-партнерами сложно будет говорить об эффективности этой новой для Беларуси модели регионального сотрудничества. Необходимо усилить региональный и локальный уровни управления через перенос компетенции на возможно более низкий административный уровень. Данный принцип предполагает высокое развитие территориального самоуправления. Будущее еврорегионов с ее участием будет во многом зависеть от позиции органов государственной власти в вопросах, связанных с перераспределением полномочий центрального, регионального и местного уровней и выработкой и проведением научно-обоснованной региональной политики.

Механизм еврорегионов является весьма важным не только для решения актуальных проблем территорий, но и более широких задач. Причем не только исключительно белорусских. Борьба с незаконной миграцией, наркотрафиком, торговлей людьми, организованной преступностью не в последнюю очередь зависит от оснащенности контрольно-пропускных пунктов на границах, тесного сотрудничества пограничных, полицейских и административных властей. Еврорегионы являются одной из форм сотрудничества региональных и местных властей, но одновременно и средством гармоничной интеграции Беларуси в структуры современной Европы.

Список цитированных источников

1. Копко Ю.А. Еврорегионы Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ru.forsecurity.org. – Дата доступа: 02.04.2012.
2. Улахович В. Еврорегионы: белорусские перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nmn.by/articles/280403/eureg.html. – Дата доступа: 08.04.2012.
3. Еврорегионы в системе трансграничного сотрудничества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.centis.bsu.by/metod/publ/euroreg.doc. – Дата доступа: 08.04.2012.

Названова Л.Н., ассистент кафедры менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
г. Киев, Украина
L_nazvanova@ukr.net

КЛАСТЕР КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ

Сегодня инновационное развитие экономики рассматривается большинством стран как один из путей экономического роста и обеспечения конкурентоспособности и характеризуется активизацией процесса локализации инновационной деятельности, а именно: концентрацией ее в отдельных национальных регионах, городах, локальных объединениях (сообществах). Регионы выполняют ключевую генерирующую функцию на мезоуровне, создавая высокотехнологические продукты через региональные инновационные сети, локальные кластеры, и используют эффект информационного взаимообогащения научно-исследовательских институтов, сотрудничающих между собой.

Современное развитие экономики свидетельствует о появлении новых форм взаимодействия между экономическими субъектами в условиях преодоления кризиса. Конкуренция обретает новые свойства и переходит в новое качество, когда участники рыночных отношений стараются объединить свои усилия для решения самых важных задач, связанных с перспективами развития собственного бизнеса, используя инновации. Вследствие этого, все хозяйствующие субъекты стремятся получить доступ к разнообразным ресурсным возможностям, чтобы в будущем использовать их для генерирования инноваций. Одним из способов достижения этого результата является использование концепции открытых инноваций, предложенной теоретиком в данной области Генри Чесбро. Он впервые ввел в научный оборот термин «открытые инновации» и сформулировал теоретические основы концепции открытых инноваций, определив их как целенаправленную реализацию различными организациями притока и оттока знаний с целью повышения их внутренней инновационной активности и расширения возможностей для реализации инноваций во внешней среде [3]. Данная концепция утверждает, что вместо аккумуляции всех знаний, ресурсов и компетенций персонала внутри самой организации необходимо выстраивать систему взаимного обмена идеями и разработками между организацией и ее внешним окружением. В этом случае организация становится проводником непрерывного потока инноваций и обретает способность постоянно продуцировать инновационные бизнес-модели [4]. Переход к открытым инновациям предполагает активное взаимодействие с внешней средой, начиная от поиска идей и разработок до внедрения и управления интеллектуальной собственностью, что, в свою очередь, обеспечивает синергетический эффект, сокращение времени на разработку и внедрение инноваций, повышение качества конечного продукта, удовлетворение потребностей рынка за счет более тесного взаимодействия предприятий друг с другом и с потребителями. Поэтому очень важно создать такую бизнес-модель, которая дала бы возможность эффективно использовать внешние и внутренние инновации, используя механизмы лицензирования, трансфера технологий и стимулирования внутренних НИОКР, для получения части ценности от использования внешних инноваций. Процесс реализации модели открытых инноваций изображен на рис. 1 [5].

Несмотря на бурное развитие глобальных сетевых структур, принципиальную роль в поддержке межорганизационных потоков информации, ресурсов, персонала продолжают играть региональные объединения организаций, так называемые кластеры. По словам одного из основоположников кластерного подхода к теории конкурентных преимуществ М. Портера, кластеры представляют собой фирмы отраслей, имеющих конкурентные преимущества внутри страны (или в международных масштабах). Как правило, они не бессистемно разбросаны по территории страны, а имеют свойство концентрироваться в одном и том же регионе, то есть это географически локализованные сетевые структуры, где близкое размещение фирм в однородных отраслях и связанных с их деятельностью других организаций (университетов, агентств, торговых объединений) обеспечивает формирование такого объединения (сообщества), ценность которого

как единого целого превышает сумму составляющих его частей, но, в то же время, в котором постоянно поддерживается необходимый уровень конкуренции [2]. Конкурентоспособные фирмы расширяют свое влияние на субъекты рынка, с которыми они находятся во взаимодействии: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь, повышение конкурентоспособности этих фирм положительно влияет на деятельность и конкурентное положение фирмы-лидера. Результатом такого взаимодействия является формирование кластера, то есть сообщества фирм тесно связанных отраслей, что взаимно способствует повышению конкурентоспособности друг с другом. Отдельные кластеры способствуют повышению конкурентоспособности конкретных отраслей и инвестиционной привлекательности региона на отечественном и международном рынках [2]. Исходя из этого, можно говорить о кластерах как о центрах (ядро) в сети, сообществе участников, имеющих тесные и интенсивные связи, за счет которых и достигается высокий уровень интеграции, а, в некоторых случаях, при определенных обстоятельствах и времени, возникают объединения сетевых участников, входящих в кластер. Это, в свою очередь, может иметь такие положительные последствия для участников, как: понимание принадлежности к кластеру, что требует от организаций-участниц перейти от конкуренции к более сложным формам межорганизационных взаимоотношений, при которых конкуренция переходит в сотрудничество во всех направлениях, как по вертикали между поставщиками и потребителями, так и по горизонтали, между конкурентами; концентрация различных участников на одной территории создает широкие возможности для использования аутсорсинга и узкой специализации экономических факторов, что обеспечивает повышение эффективности функционирования всего кластера за счет интеграции усилий всех участников процесса; социальные и экономические связи, интенсивно развивающиеся в кластере вследствие его географической локализации и взаимозависимости участников, обеспечивают быстрый обмен информацией, что снижает затраты на специальные исследования рынков клиентов и поставщиков и приводит к формированию социального сообщества, объединяющего все факторы, входящие в кластер [5].

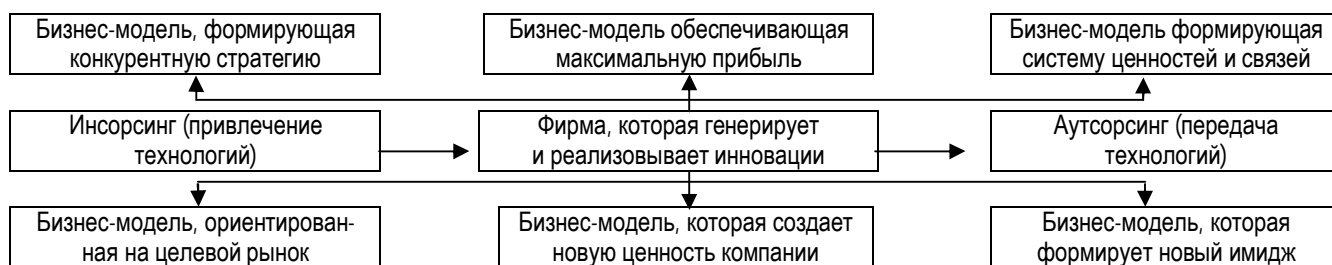


Рисунок 1 – Процесс реализации модели открытых инноваций

Все вышесказанное создает благоприятные условия для преодоления множества препятствий (барьеров), возникающих на пути формирования рынка открытых инноваций. Среди них: во-первых, целостность кластера, взаимозависимость его элементов, наличие сообщества, которые связывает всех участников в единое социальное сообщество на данной географической территории и обеспечивает внутри него более высокую, чем во внешней среде, информационную открытость и взаимное доверие; во-вторых, специализация и усложнение среды приводит к появлению узкоспециализированных компаний-посредников вторичного рынка инноваций, которые сохраняют и передают технологии, создают идеи, концепции и сети, соединяющие участников разных типов, заинтересованных друг в друге, но которым сложно найти общий язык и создать механизмы сотрудничества (взаимодействия) между собой; в-третьих, развитость коммуникационных сетей повышает скорость обмена информацией, частоту столкновения разнообразных идей, приводящих к возникновению новых комбинаций, созданию новаций, преобразованных в будущем в инновации; в-четвертых, простота доступа к ресурсам, знаниям, компетенциям, в том числе, непрофильным для некоторых организаций, но способных оказаться необходимыми для реализации какого-либо коммерческого проекта, упрощает работу с новациями, разрабатываемыми в пределах кластера. Формирование кластеров может приводить и к некоторым негативным последствиям, вызванным снижением ресурсного и коммуникационного разнообразия; резкого снижения структурной гибкости в результате установления жестких, с трудом изменяющихся связей; высокая централизация вокруг одного или нескольких основных участников, связанная с концентрацией власти за счет контроля основных коммуникационных и ресурсных потоков; доминирование ограниченного набора норм, ценностей и традиций сформировавшихся в результате социального углубления в географически локализованное сообщество и др.

Эти недостатки, возникающие в управлении кластеризованной сетевой структурой, можно преодолеть, определив приоритетные задачи, среди которых: постоянная поддержка необходимого разнообразия за

счет предупреждения недопущения концентрации сетевых связей вокруг небольшого количества участников; сохранение и наращивание интенсивности и плотности коммуникаций за счет высокого уровня сетевого параметра связанности, обеспечивающего стойкость сетей взаимодействия участников разных уровней (как организаций, так и индивидов) и интенсивность обмена информацией между ними; поддержка структурной гибкости за счет сохранения конкуренции между участниками кластера, которая бы заставляла их постоянно генерировать идеи и реализовывать инновации, а также обеспечивать максимально возможную легкость изменения сетевых структур и замену их новыми сетевыми структурами, обеспечивающими новыми комбинациями, необходимыми для новаций и инноваций.

Таким образом, использование модели открытых инноваций в условиях инновационного развития экономики на основе формирования кластеров в регионах будет способствовать ускорению инновационных процессов и формированию региональной инновационной системы, что, в свою очередь, обеспечит устойчивое развитие инновационной деятельности и повышение конкурентоспособности страны в глобальной среде.

Список цитированных источников

1. Портер, М. Конкуренция; пер. с англ.: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
2. Трифилова, А.А. Открытые инновации – парадигма современного инновационного менеджмента // Инновации, 2008. – № 1.
3. Чесбро, Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий; пер. с англ. – М.: Поколение, 2007.
4. Чесбро, Г. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент; пер. с англ. – М.: Поколение, 2007.
5. Черваньов, Д.М. Система інноваційного менеджменту: теорія і практика: підручник. – К.: Вид-во «Київський університет», 2012.

Никитюк Д.В.

УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»,
г. Брест, Республика Беларусь
denikityuk@gmail.com

О ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА К УСЛОВИЯМ БРЕСТСКОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ)

Использование кластерных региональных структур в настоящее время обусловлено прежде всего необходимостью повышения конкурентоспособности регионального продукта или какой-либо отрасли, комплекса. При использовании кластерного подхода происходит совмещение региональных ресурсов и субъектов бизнеса. Целями кластерной региональной политики в большинстве случаев являются: помощь отстающим регионам, малым и средним фирмам, стимулирование «групп развития (actors)» в кластере. Однако стоит отметить, что доминирующей целью для субъектов экономического пространства региона является развитие собственного предприятия, следовательно, при этом роль политики администрации региона должна заключаться в необходимости заинтересовать либо создать условия для потребности каждого отдельного субъекта в развитии кластера, к которому он относится. По мнению норвежского исследователя Линды Орведаль [2], основная проблема при определении кластерной политики государства – это собственно определение наличия кластера. При этом следует отметить, что создание кластеров – очень опасный инструмент политики. А более целесообразным является выявление и развитие уже существующих кластерных образований. Выгодней использовать политику «кластерного активирования», которая предполагает, что роль государства должна сводиться к снятию барьеров, мешающих эволюции кластеров, прежде всего улучшая среду обитания бизнеса, создавая инфраструктуру, с целью дать возможность кластеру развиваться самостоятельно. Сложным моментом до сих пор является характер («теснота») взаимоотношений в кластере между предприятиями. По мнению родоначальника кластерных исследований М. Портера, взаимоотношения могут заключаться в различных формах информационного обмена, в том числе и в партнерских отношениях, и благодаря конкуренции [1]. Другими словами, функционирование предприятий в одном рыночном пространстве является условно достаточным для определения субъектов как взаимодействующих.

Рассмотрим ситуацию, сложившуюся в рекреационной сфере Брестского региона. Стратегия финансовой поддержки развития туризма в Брестском регионе основывается преимущественно на точечном государственном субсидировании и популяризации отдыха в наиболее известных иногда заведомо привлекающих туристов местах – НП «Беловежская пуца», резерват «Прибужское Полесье» и прочих, а также благодаря инвестициям в санаторно-оздоровительные учреждения (базы отдыха и санатории зон отдыха «Белое озеро» и «Сосновый бор»), курируемых предприятиями и ведомствами. Обоснованием этому слу-

жит неприемлемость использования так называемого «всеобъемлющего» подхода, при котором вся территория включается в туристскую деятельность. Развитие туризма целесообразно проводить путем развития существующих дестинаций, которые являются продуктом, образом и определяют специализацию территории. Диспропорции финансовой поддержки порождают появление туристских центров в неурбанизированных территориях, которые контрастно отличаются от иных «неосвоенных», не включенных в программы развития туризма. Кроме того, созданные туристские центры в прошествии определенного срока своей эволюции становятся центрами притяжения для новых туристских предприятий. Порожденный агломерационный эффект становится возможным благодаря инфраструктурной ориентации всех без исключения видов предприятий рекреационной сферы. Появление туристских кластеров обусловлено процессом агломерации вокруг туристских дестинаций. Следовательно, дестинации, вокруг которых наблюдается агломерационный эффект, являются ядрами кластера. Туристские дестинации как территории, привлекающие туристов, обладающие туристской инфраструктурой, являются субъектом конкуренции и стратегическим объектом предпринимательства. Туристские дестинации функционируют как в центральных, так и в периферийных территориях – это первая особенность рыночного пространства туристских услуг. Биполярная сущность ориентации рекреационного продукта, как на потребителя, так и на ресурс (прежде всего вне урбанизированной среды), в территориальном измерении предполагает наличие уникальной функционально-пространственной структуры.

Вторая особенность рыночного пространства туристских услуг заключается в территориальной форме образуемого кластера. По мнению А.И. Зырянова, форма кластера является производной его маршрутной территориальной организации [3, с. 4]. Туристский маршрут и соответствующий ему туристский поток связывают объекты, превращая их из конкурирующих во взаимодействующие элементы системы. Туристский маршрут приурочен к транспортной сети региона и связывает центры формирования спроса и формирования предложения. Поэтому индикатором становления туристского кластера является стабильность и интенсивность туристского потока. Это делает возможным рассмотрение в качестве основы туристской кластеризации транспортную сегментацию как результата выделения направлений транспортного потока и вовлекаемого при этом пространства (рисунок 1).

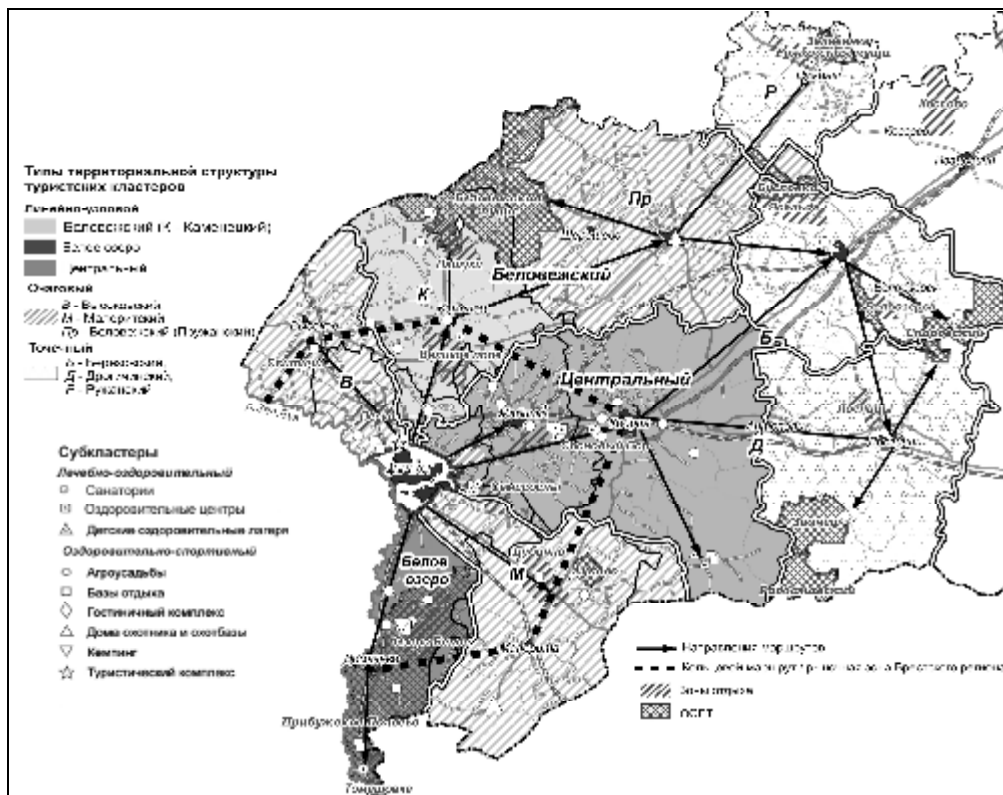


Рисунок 1 – Пространственная кластерная структура Брестского региона

Туристские кластеры зависят от пространственной структуры региона и, в особенности, от конфигурации транспортной системы и положительных экстерналий от концентрации инфраструктуры. Сложившаяся моноядерная линейно-разветвленная кластерная структура рекреационного комплекса Брестского региона базируется на том, что Брест выполняет функцию организационного центра освоения территории и обла-

дает радиальной схемой исходящих транспортных путей. Центральная часть региона является центром всех кластеров и выполняет функцию входа и выхода туристских потоков. При этом прокладываются несколько главных магистралей вглубь территории к дестинациям, расположенным на не урбанизированной периферии. Таким образом, придерживаясь преимущественно административного подхода, попытаемся выбрать принципы, которых необходимо придерживаться для функционирования региона как рынка на основании конкурентно-партнерских отношений. *Региональная администрация наряду с базовыми принципами развития туристских кластеров как «квазикорпораций»* (партнерством, взаимовыгодностью, специфичностью, социальной ответственностью, целевой направленностью, перспективностью, корпоративностью) должна исходить в первую очередь из фундаментально обоснованных принципов:

- справедливости, который согласно В. Парето, из множества возможных коллективных решений следует рассматривать лишь те, которые нельзя улучшить одновременно для всех участников кластера [4];
- устойчивости, предложенный Дж. Нэшем [5]. Согласно Нэшу, условия компромисса должны быть такими, чтобы участник, нарушивший договоренность, получил меньше, чем ему полагалось получить по договоренности.

Доказательство эффективности использования данных принципов представлены в теореме Гермейера. В ней утверждается, что в ситуации, когда достижение «собственной цели» будет монотонно убывающей функцией величины затрат на достижение общей цели, а степень достижения общей цели будет монотонно возрастающей функцией этих затрат, всегда существует устойчивый (по Нэшу) компромисс, удовлетворяющий принципу справедливости [4].

Сделаем вывод об условиях, которые позволят создать туристскую кластерную структуру Брестского региона. Успешное развитие туристских кластеров и кластерного подхода в целом в Брестском регионе на основании выдвинутых принципов возможно в рамках государственно-частного партнерства, при этом предлагается существенно модернизировать подход Майкла Портера за счет поддержки государством, как детерминантов кластера (суботраслей, отдельных продуктов), так и самого ядра данной системы. Модель Портера, в которой роль государства была не столь значимой, в предлагаемой кластерной модели является существенной. Меры поддержки, с одной стороны, состоят в косвенной поддержке детерминантов регионального конкурентного преимущества, а с другой, государство непосредственно поддерживает само создание и функционирование кластера [6].

Список цитированных источников

1. Портер, М. Конкуренция; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
2. Orvedal, Linda. Industrial clusters, asymmetric information and policy design. Norwegian School of Economics and Business Administration // Discussion Paper 25/02.
3. Зырянов, А.И. Туристские кластеры Пермского края / А.И. Зырянов, С.Э. Мышлявцева // Туристские объекты, районы, кластеры. – Пермь, 2010. – С. 3-10.
4. Моисеев, Н.Н. Экологическая политика и математика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.mnpu.ru/university/doctors/moiseev/?id=1490> Дата доступа: 13.03.2012.
5. Nash, J.F. The work of John Nash in game theory [Текст]. / J. F. Nash // Economic sciences, 1991-1995 / ed. by T. Persson. – Singapore, 1997.
6. Хасанов, Р.Х. Реализация региональной промышленной политики с использованием кластерных подходов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmjobs.net/art/7.doc> – Дата доступа: 20.03.2012.

Омельянюк А.М., к.э.н., доцент, зав. кафедрой ЭТ, **Сидор О.А.**, студентка гр. ЭУ-14
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАТЕГОРИИ «КЛАСТЕР» ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ПОЛИТИКЕ КЛАСТЕРИЗАЦИИ РЕГИОНА

В современной экономике давно уделялось внимание вопросу кластеризации. В нашей стране, несмотря на актуальность темы и проявление интереса к ней, процесс кластеризации изучен недостаточно. Хотя именно к такому направлению экономической стратегии располагает выгодное географическое положение в центре Европы, наличие высококвалифицированной рабочей силы, мощного научно-производственного потенциала в лице академической, отраслевой и вузовской науки фундаментального и прикладного характера. Сложности возникают в проецировании мирового опыта на ещё развивающуюся экономику Беларуси, а также в применении данного подхода с учётом особенностей территории.

Чтобы понять сущность кластера, оценить его значимость, рассмотрим уже имеющиеся определения данного образования.

Кластер (в экономике) (англ. *cluster*) – сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [1].

Кластер – географическая концентрация подобных, смежных или дополнительных предприятий с активными каналами для бизнеса – транзакций, коммуникаций и диалога, что разделяют специализированную инфраструктуру, рабочие рынки и услуги и имеют общие возможности или угрозы [2].

Кластер – это отраслевое, территориальное и добровольное объединение предпринимательских структур, которые тесно сотрудничают с научными (образовательными) учреждениями, общественными организациями и органами местной власти с целью повышения конкурентоспособности собственной продукции и содействия экономическому развитию региона [2].

Кластер – сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимозависимых в процессе создания дополнительной стоимости [2].

Кластер – группа расположенных на территории поселения или вблизи него взаимозависимых предприятий и организаций, какие взаимодополняют и усиливают конкурентные преимущества друг друга [2].

Как видим, существует большое разнообразие определений кластера, изучив которые, можно сказать, что общим у них всех является то, что кластер – это объединение некоторых взаимосвязанных структур, которые повышают свою выгоду и региона в целом в процессе совместной деятельности.

Теперь попробуем установить различия между ними и рассмотреть их с целью формулировки более полного определения, а также чтобы разобраться в самом понятии.

На мой взгляд, необходимо остановиться на том, что эффект от создания кластера может быть получен в полной мере только в том случае, если это объединение будет добровольным. В данном случае участники объединения преследуют свои выгоды, каждый точно должен знать, что хочет получить от взаимодействия, но при этом должна быть сформирована общая цель, к которой нужно стремиться и по достижению которой каждый получит то, ради чего вступал в кластер, избегая при этом потребительского отношения к союзу.

Исходя из вышесказанного, мы вплотную подошли к вопросу целесообразности кластера. А именно – не будет ли совместно достигнутый эффект просто суммой тех выгод, которые могут получить участники, работая самостоятельно?

Поэтому при изучении кластера нельзя не обратить внимание на такое понятие, как синергия (от греч. *synergys* – вместе действующий) – возрастание эффективности деятельности в результате интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет т.н. системного эффекта (эмерджентности) [3].

Если не учесть данное понятие, то определение кластера не будет достаточно полным, а также не будет четко видна положительная сторона кластера. И самое главное, что данное образование будет приносить выгоду не только непосредственным участникам, но и способствовать развитию региона, в котором оно находится, а также косвенно влиять и на всю экономику страны. Обобщив вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в кластере имеется не только возможность объединения ресурсов для достижения общих выгод и повышения конкурентоспособности, но и распределения возникающих рисков, тем самым снижая их негативное влияние.

Если спроецировать данный эффект на кластер, то можно представить всё в виде простой схемы (рис. 1).

Кроме этого, нельзя не принять во внимание и антимонопольное законодательство Республики Беларусь. Государственная антимонопольная политика в Республике Беларусь является частью экономической политики государства и осуществляется по следующим направлениям:

- законотворческая и нормотворческая деятельность в области конкурентной политики;
- предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности хозяйствующих субъектов и органов управления;
- демополизация товарных рынков;
- пресечение недобросовестной конкуренции;
- содействие развитию конкуренции на товарных рынках республики;
- контроль за экономической концентрацией;
- регулирование деятельности субъектов естественных монополий, в пределах компетенции, определенной законодательством;
- обеспечение правовой защищенности добросовестной конкуренции;

- международное сотрудничество в области конкурентной политики [4].

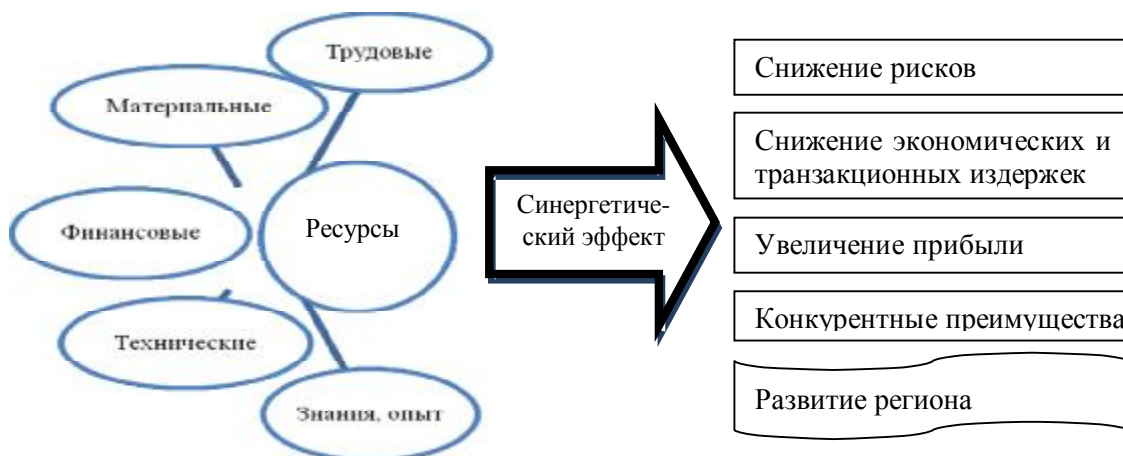


Рисунок 1 – Синергетический эффект (авторская разработка)

В соответствии с Законом Республики Беларусь "О противодействии монополистической деятельности" контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке, может быть осуществлен посредством разукрупнения хозяйствующих субъектов, занимающих лидирующие позиции. Предусматриваются меры и к недопущению создания, слияния и объединения хозяйствующих субъектов, а также меры по содействию развития товарных рынков и конкуренции [5].

Из вышесказанного следует, что необходимо определить границы возможного объединения, которое не будет противоречить антимонопольному законодательству. На мой взгляд, наиболее оптимальным вариантом создания кластера является применение территориального признака и по возможности ухода от отраслевого. На основании данного подхода будет проще не нарушить законодательство, оставив возможность для развития конкуренции в регионе.

Таким образом, чтобы не возникло проблем с законодательством, необходимо понимать, что получение выгоды из кластера не предполагает её получение посредством ухудшения положения потребителей, других производителей, государства за счёт контроля рынка, навязывания своих условий, а следовательно, необоснованного завышения цен. Создание кластера должно обеспечивать именно достижение эффекта за счёт объединения ресурсов, их обмена без оказания отрицательного воздействия на внутреннюю и внешнюю среду кластера.

Итак, проанализировав все предыдущие понятия, с учётом синергетики и антимонопольного законодательства, можно сформулировать определение кластера, которое будет адаптировано для применения в нашей стране.

Кластер – это добровольное образование сконцентрированных на одной территории элементов инфраструктуры, объединение которых не вступает в противоречия с законодательством и не ухудшает положение субъектов внешней среды, позволяющее добиваться в процессе взаимодействия синергии от совместной работы, которая проявляется в усилении конкурентных преимуществ, снижении издержек, уменьшении вероятности возникновения рисков.

Такое определение позволит обратить внимание на особенности региона и учесть основные моменты кластеризации для проведения эффективной кластерной политики.

Однако необходимо отметить, что насколько бы широко определение не охватывало само понятие кластера, оно не может учесть все аспекты. И при создании данного образования необходимо произвести сбор информации, детально проработать её, учесть все положительные и отрицательные моменты, оценить целесообразность данных мероприятий и т.д.

Список цитированных источников

1. [http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80_\(%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80_(%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0))
2. <http://www.insidebusiness.ru/biznes/ekonomika/klaster.html>
3. http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/14338/%D0%A1%D0%98%D0%9D%D0%95%D0%A0%D0%93%D0%98%D0%AF
4. http://www.belaruschina.by/ru/business/belarus/investment/legislation/antimonopoly_law.html
5. http://www.portalus.ru/modules/beleconomics/rus_readme.php?subaction=showfull&id=1096017681&archive=0310&start_from=&ucat=5&

Пронузо Ю.С.

УО «Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины»

г. Гомель, Республика Беларусь

e-mail: ermjulie@mail.ru

АНАЛИЗ ОПЫТА ФРАНЦИИ В АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ СЕТЕЙ КЛАСТЕРОВ

Существуют различные способы активизации инновационной среды, однако за последнее десятилетие в поддержке инновационного развития многие страны (как экономически развитые, так и развивающиеся) все активнее используют кластерный подход.

Одна из самых "кластерных" стран ЕС – Франция. Так, правительство Франции в 2004 г. приступило к реализации национальной кластерной политики, целью которой провозгласило обеспечить в течение 15-20 лет рост конкурентоспособности ключевых отраслей экономики. Кластерная политика в этой стране реализуется в виде создания "полюсов конкурентоспособности" (poles de competitivite), призванных объединить бизнес, научное сообщество и образовательные структуры. Полюса конкурентоспособности на конкретной территории Франции представляют собой объединение предприятий, исследовательских центров, образовательных учреждений, принявших на себя партнерские обязательства по единой стратегии совместного развития в целях аккумуляции своих ресурсов в рамках инновационных проектов по одному или нескольким направлениям деятельности [1]. Полюса конкурентоспособности – это открытые системы, которые включают в свой состав всех желающих работать по конкретной теме исследований. По сути, полюс конкурентоспособности – это кластер, ориентированный главным образом на НИОКР и инновации.

В развитии полюсов конкурентоспособности ведущую роль играет государство, которое определяет ключевые направления развития кластеров, утверждает совместные проекты, выделяет финансирование, официально регистрирует географическую зону кластера и др. Роль государства заключается в том, чтобы облегчить взаимодействие трех участников инновационной деятельности в рамках одного полюса (университетов, государственных исследовательских учреждений и предприятий) и сконцентрировать средства на проектах, которые усилят привлекательность и конкурентоспособность страны. Государство оказывает им поддержку, облегчая доступ к государственным исследованиям, улучшая сотрудничество, предоставляя различные льготы.

Полюса конкурентоспособности имеют институциональное оформление и официальный статус "полюс конкурентоспособности", который даёт, в частности, право на государственное финансирование проектов, налоговые преференции и др. Отметим также, что инициатива создания полюсов исходила от местных властей, а процесс создания полюсов конкурентоспособности во Франции начался объявлением о приеме заявок от предприятий и научных центров, претендующих на статус полюсов, а отбор заявок и присвоение статуса "полюса конкурентоспособности" проводился на конкурсной основе, при этом определяющими критериями для отбора проектов будущих полюсов были:

- стратегия развития полюса, которая должна быть связана с планом экономического развития территории (региона), на которой располагается полюс;
- критический размер и международная направленность развития полюса;
- партнерство между участниками полюса и методы координации и управления;
- возможность определить синергетический эффект от совместной деятельности и проекты исследований, которые позволят создать товары и услуги с высоким уровнем добавленной стоимости [1].

В соответствии с данными критериями были отобраны проекты создания полюсов, которым и был присвоен соответствующий статус полюса конкурентоспособности. На начало 2012 г. во Франции действует 71 полюс конкурентоспособности, в которых участвуют около 8000 предприятий, 75% из них являются малыми и средними предприятиями. Отметим также, что 7 полюсов имеют статус международного значения (pole mondial), 11 – на пути к международному значению (pole a vocation mondiale), 53 – национальных полюса [1]. Созданы и поддерживаются сайты полюсов, располагающие подробной информацией о каждом полюсе.

Параллельно политике полюсов конкурентоспособности были реализованы другие национальные проекты, способствующие инновационному развитию и развитию полюсов.

Так, можно отметить проект создания и развития "les grappe d'entreprises" – сети предприятий, состоящие в большинстве своем из мелких и средних организаций, сконцентрированных в одном регионе, главным образом, работающих в одной отрасли производства. В то время как полюса конкурентоспособности сконцентрированы главным образом на научном направлении исследований и разработок, развитии тех-

нологических инноваций (R&D), "les grappe d'entreprises" фокусируются на реализации инноваций, более близких к конкретным актуальным потребностям рынка. Сеть предприятий мобилизуется вокруг одной общей стратегии и создает основу конкурентоспособности организаций и территории (региона) [2].

Оценка проводимой политики полюсов конкурентоспособности подтвердила усиление позиции Франции в области исследовательской деятельности и развития и инновационной политики [3]. Этот успех первого этапа политики развития полюсов конкурентоспособности (2004-2008 гг.) дал толчок для принятия новых целей на следующий, второй этап «Poles de competitivite 2.0» (2009-2012 гг.), которые включают:

- усиление стратегического управления полюсами (контракт на достижения);
- введение новых способов финансирования и предоставления услуг (исследовательские платформы инноваций);
- создание экосистемы развития и инновационной деятельности каждого полюса (частные источники финансирования, лучшее взаимодействие территорий и др.) [2].

Стержнем второго этапа политики полюсов по-прежнему остаётся курс на развитие инноваций. Активируется политика по стратегическому управлению полюсами. В частности, для этого вводится такой рычаг воздействия, как "контракты на достижение результатов" (contrats de performance). Контракт на достижения является многолетним документом и должен быть подписан государством, территориальными образованиями и полюсами. Государство и территориальные структуры принимают обязательства по стратегическому наблюдению и финансовой поддержке полюсов. Контракт на достижения должен содержать долгосрочную программу действий, календарь реализации и показатели конечных результатов.

К контракту на достижения прилагается стратегическая дорожная карта – программа действий полюсов в виде стратегии развития на 3-5 лет, которая должна иметь форму документа. Она позволяет точно определить рассматриваемые рынки, привлеченные технологии и др. В дорожной карте акцент сделан не только на качество и технологические амбиции разрабатываемых проектов по исследованию и развитию, но также и на развитие малых и средних предприятий, вовлеченных в полюса, на привлечение талантов, а также на создание имиджа на международной арене. Дорожная карта является главным инструментом программы действий на три года, обновляемой и пересматриваемой ежегодно.

Второе направление поддержки полюсов – создание инновационных платформ, которые должны способствовать сотрудничеству всех участников полюса и закреплению на конкретной территории. Совместные исследовательские инновационные платформы оснащенные оборудованием на основе долевого участия членов платформы, создаются путем перераспределения средств (как оборудования, так и человеческих ресурсов). Инновационная платформа представляет собой структуру, открытую для множества участников инноваций, в частности, для предприятий-членов полюсов конкурентоспособности, позволяющую им получить доступ к первоклассному оборудованию и услугам, с целью облегчить осуществление проектов НИОКР, проведение испытаний, разработку опытных серий или прототипов, даже использовать в качестве "активных лабораторий". Они предназначены для того, чтобы предоставить пользователям (особенно малым организациям) возможности, которые позволяют им успешно реализовывать инновационные проекты и проводить исследования.

Третья цель нового этапа – развивать глобальное видение экосистемы полюсов, которая подразумевает гармоничное взаимодействие всех составляющих полюса: от идей до получения конечного результата (инновационного продукта или услуги) и выхода на рынок, а в конечном итоге, и на международный уровень.

Таким образом, полюса конкурентоспособности являются главной частью французской промышленной политики, направленной на развитие инноваций. В деятельность полюсов активно вовлечены предприятия различного профиля и размера, а государство постоянно принимает конкретные меры, направленные на развитие полюсов конкурентоспособности. В целом политика полюсов поддерживается во Франции и строится на том, чтобы избежать распыления усилий, сконцентрироваться на нескольких основных направлениях, особенно на сопровождении малых и средних предприятий в полюсах, усилить конкурентоспособность участников и развивать частно-государственное партнерство. Полюса способствуют, таким образом, развитию внешней среды благоприятной для развития инноваций. Среди важных положительных последствий данной политики необходимо отметить именно активизацию инновационной активности малых и средних предприятий.

Хотя французские кластеры существуют не так давно, однако, по мнению многих специалистов, именно французская модель инновационной промышленной политики, если не самая успешная в Европе, то, безусловно, одна из них. РБ опыт региональной инновационной политики Франции может быть весьма полезен.

Список цитированных источников

1. Полюса конкурентоспособности во Франции (les poles de competitivite) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://competitivite.gouv.fr> – Дата доступа: 25.03.2012.

2. Сети предприятий во Франции (les grappe d'entreprises) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://territoires.gouv.fr/grappes-dentreprises> – Дата доступа: 29.03.2012.

3. L'évaluation des poles de competitivite [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://competitivite.gouv.fr/politique-des-poles/la-2e-phase-2009-2012-de-la-politique-des-poles-dite-pole-20-478.html> – Дата доступа: 03.04.2012.

Советникова О.П., старший преподаватель
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь
sovetnikova@bk.ru

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Конкурентоспособность национальной инновационной системы, её полноценное функционирование в значительной степени зависят от усиления инновационных процессов в конкретных регионах. Практика развитых стран мира показывает, что в настоящее время качество экономического пространства страны во многом определяется эффективными региональными системами в инновационной сфере.

Инновации в современном мире являются одним из основных факторов повышения эффективности функционирования экономики страны, её конкурентоспособности, обеспечивают достижение целей устойчивого развития, высокий уровень занятости.

Определение перспектив развития экономики страны и ее регионов предполагает оценку инновационного потенциала. В то же время само понятие инновационного потенциала вследствие многоаспектности в экономической литературе трактуется различными способами, например, как структура, объединяющая три составляющие потенциала: ресурсную, внутреннюю и результативную, которые существуют во взаимодействии, предполагают и обуславливают друг друга.

Инновационная активность региона характеризует степень участия организаций региона в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени. Как правило, уровень инновационной активности в регионе определяется как отношение числа организаций, осуществлявших технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определенный период времени организаций в стране, регионе, по виду экономической деятельности и т.д.

Таким образом, комплексная оценка инновационного потенциала региона предполагает, во-первых, существование обоснованной и научно выверенной системы показателей, во-вторых, наличие статистической базы. Самое главное, показатель инновационного потенциала не только предопределяет дальнейшее развитие региона, но и характеризует степень готовности региона к созданию, освоению и распространению разного типа нововведений, к реализации результатов инновационной деятельности.

В 2010 г. среди организаций промышленности РБ 324 являлись инновационно активными, то есть они осуществляли затраты, вкладывали средства на технологические инновации. Это составляет 15,4% от общего числа организаций промышленности Беларуси. В 2009 г. в Беларуси было 234 инновационно активных предприятия, что составляло 12,1% в общем объеме промышленных предприятий.

Из числа инновационно активных в 2010 году наибольший удельный вес приходился на организации по производству машин и оборудования (22,2%), электрооборудования, электронного и оптического оборудования (17,6%), производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (11,7%), текстильное и швейное производство (8,3%), химическое производство (7,4%), производство транспортных средств и оборудования (7,1%), металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (6,8%) [1].

Обеспечение динамичного инновационного развития Витебской области в 2011–2015 годах предполагает концентрацию усилий на решении научно-технических проблем, препятствующих эффективному использованию имеющегося в регионе ресурсного и производственного потенциала и снижающих конкурентоспособность регионального социально-экономического комплекса.

В перспективном периоде необходимо обеспечить модернизацию и техническое перевооружение экономики и социальной сферы, внедрение малоотходных технологий, ориентацию новых производств на использование местных сырьевых ресурсов, повышение качества и доступности социальных услуг. Особое внимание должно быть уделено развитию инженерных коммуникаций и инфраструктурному обустройству территории, обеспечению инвестиционной, транзитной и туристической привлекательности региона.

Начиная с 2011 года, ежегодная доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции Витебской области должна составлять не менее 19–20%. Для обеспечения существенного снижения износа активной части основных средств в 2011–2015 годах более 47% общего объема инвестиций в основной капитал планируется направлять на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, инструмента и инвентаря. В ближайшей перспективе для содействия инновационной деятельности субъектов хозяйствования и предпринимателей в Витебской области необходимо завершить создание технопарков в городах Витебске и Полоцке с определением их юридического статуса.

В 2012 году промышленными предприятиями Витебской области продолжается работа по выпуску новых видов продукции, модернизации и техническому перевооружению производств, повышению конкурентоспособности, качества выпускаемой продукции, созданию новых производств.

Особую роль в инновационной деятельности играет инвестиционное обеспечение, исходя из локальных возможностей и региональных интересов. Поэтому необходим активный поиск капиталовложений, дальнейший экономический и промышленный рост региона, создание благоприятных условий для инвестиционного климата с одновременным развитием социальной сферы.

При этом должны не просто сохраняться, а усиливаться активные позиции государства по следующим направлениям:

- расширение системы государственной поддержки фундаментальных и поисковых исследований;
- увеличение форм и источников финансирования и непрямого стимулирования научных исследований;
- максимальное инвестирование инновационного предпринимательства.

Стимулирование инновационной активности должно осуществляться за счет:

- прямой государственной поддержки реализации приоритетных инновационных проектов;
- стимулирования инновационной активности предприятий, в том числе за счет государственного заказа на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- стимулирования кооперации промышленных предприятий с НИИ и вузами, в том числе в сфере инновационных услуг (внедрение технических стандартов, адаптация импортированных технологий и т.д.);
- создания областных фондов поддержки научной и научно-технической деятельности (для финансирования научных исследований и экспериментальных разработок);
- косвенного стимулирования субъектов инновационной деятельности через налоговые льготы, субсидии, создание условий для упрощенной регистрации, предоставление государственных гарантии перед инвесторами и кредиторами;
- совершенствования и разработки нормативно-правовой базы.

Список цитированных источников

1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 04.04.2012

Сукач О.А.

УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь
sunnyolechka@mail.ru

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Успешное развитие любой отрасли экономики возможно только при существенном увеличении доли конкурентоспособной наукоемкой инновационной продукции в общем объеме валовой продукции отрасли.

Лесной комплекс является одним из стратегических секторов экономики страны; он входит в перечень десяти основных промышленных комплексов страны. Лесной комплекс представляет собой интегрированную систему химической, лесохимической, лесной, деревообрабатывающей промышленности.

С учетом экологических требований возобновляемости лесных ресурсов и отсутствия влияния их использования на углеродный баланс атмосферы мировая лесная промышленность будет развиваться и дальше в направлении создания высокотехнологичных производств, разработки новой, социально значимой продукции [1].

Одним из серьезных недостатков лесопромышленного комплекса Республики Беларусь является несовершенная структура его производства и научного обеспечения. В настоящее время положение, которое

сложилось в химико-лесном комплексе, требует решения правительства республики по организации инновационной политики в химико-лесном комплексе и принятия мер для широкого внедрения инновационной политики в экономику. На наш взгляд, данную задачу нужно решать через инновации и динамическое использование науки, перспективных технологических достижений.

Переход на новые современные технологии, обеспечивающие возможность получения более высококачественной продукции, при использовании, в том числе тонкомерной, низкокачественной древесины и отходов производства, позволит предприятиям [2, с. 9]:

- восстановить утраченные позиции на внутреннем и внешнем рынке, а также обеспечить долгосрочную и эффективную деятельность;
- расширить рынок сбыта своей продукции путем охвата пространственно далеких потребителей;
- снизить энергоемкость продукции и тем самым ослабить зависимость ее себестоимости от тарифов на топливо и электроэнергию.

Естественно предположить, что модернизация производства лесного комплекса должна вестись за счет финансовых средств частного капитала, как зарубежного, так и отечественного. Но этому мешает низкая инвестиционная привлекательность белорусского лесного бизнеса, в том числе его исключительно слабая обеспеченность высокотехнологичной инфраструктурой.

На долю новых знаний, которые воплощены в технологиях, оборудовании в организацию и управление производством в развитых странах мира, приходится 80% прироста валового продукта. В роли инструмента развития инноваций выступают интеллектуальные ресурсы. Уровень инновационной деятельности принято оценивать долей наукоемких технологий в общем объеме продукции и количеством изобретений, патентов. Так, доля наукоемких технологий в общем объеме продукции в США – 30%, в Китае и Индии – 6%, в России – 0,3%. В развитых странах мира рост количества патентов – 12-14% в год [1].

Поэтому сегодня говорить об инновационном развитии отрасли можно только в случае принятия неотложных кардинальных мер по возрождению и созданию всей цепочки инновационной системы, которая должна войти в систему белорусского инновационного пространства. Можно, конечно, решать вопросы технического развития и обновления производства за счет импорта зарубежных технологий, машин, оборудования, материалов, что в данный момент собственно и происходит.

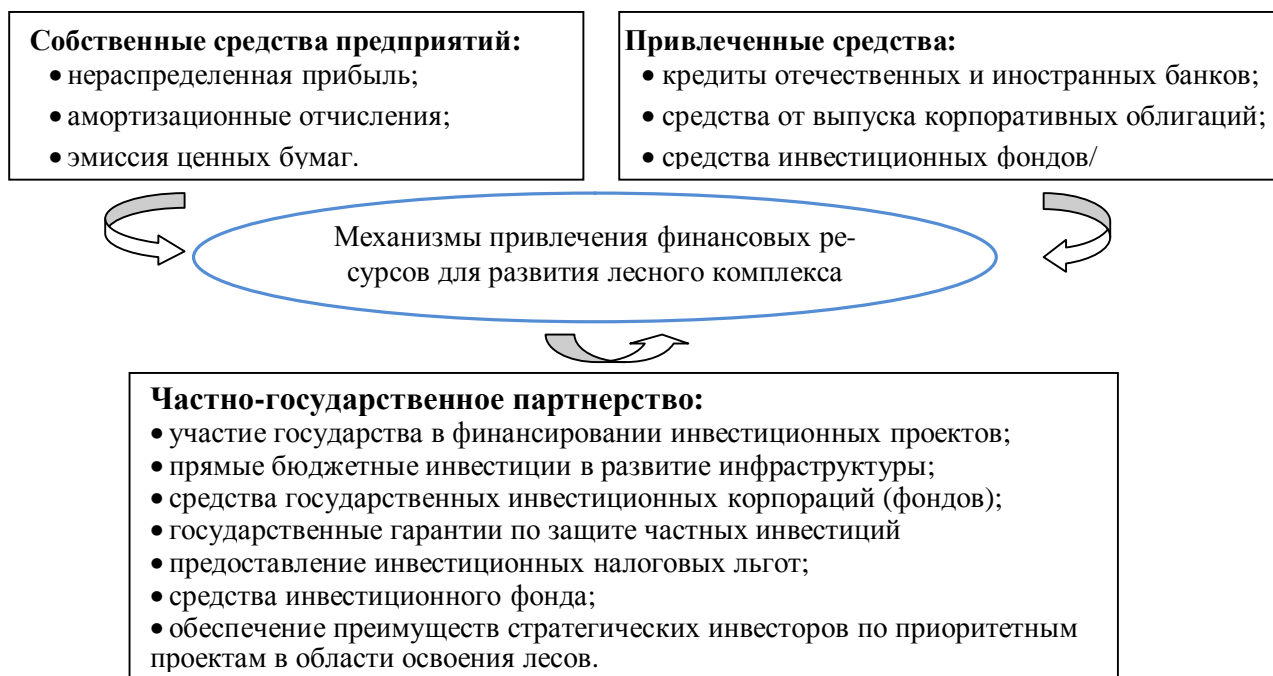


Рисунок 1 – Механизмы привлечения финансовых ресурсов

К сожалению, наука не укоренилась в необходимых масштабах ни в технологиях, ни в экономику, ни в другие сферы социальной реальности. Наука находится в сильной зависимости от субъективного фактора, то есть структур управления и отдельных чиновников, имеющих в отношении науки какие-либо властные полномочия. В этих условиях необходим поиск путей воссоздания научного потенциала, повышения эффективности его использования, консолидации усилий отраслевого и вузовского секторов науки, поиск новых организационных форм научно-технической деятельности. Государство, очевидно, должно создать возмож-

ности и условия для развития прикладной науки и стимулирования бизнеса в этом направлении. Одним из путей является организация работы в рамках «государственное и частное партнерство». Работа в этих рамках позволяет значительно шире использовать механизмы привлечения финансовых ресурсов (рис. 1).

В условиях рынка отраслевой сектор науки в принципе должен функционировать также на коммерческой основе, за счет договоров с промышленными и коммерческими структурами. Этот процесс начинается, интерес бизнеса к научным разработкам возрастает. Однако еще не созданы условия, которые стимулировали бы бизнес к инновациям. Также необходимо создание соответствующей государственной политики и научных центров, вокруг которых будет сосредоточена работа по внедрению инноваций в промышленность. Незначительные финансовые средства, выделяемые в последние годы из бюджета на решение научно-технических проблем отрасли, распыляются среди научных организаций на решение мелких, частных вопросов, что не позволяет решить проблемы стратегического характера по инновационному развитию лесопромышленного комплекса. Это, в конечном итоге, приводит, с одной стороны, к малоэффективному использованию бюджетных средств, а с другой – ведет к стагнации научных организаций и созданию условий для потери страной научного потенциала лесного комплекса [3, с. 14].

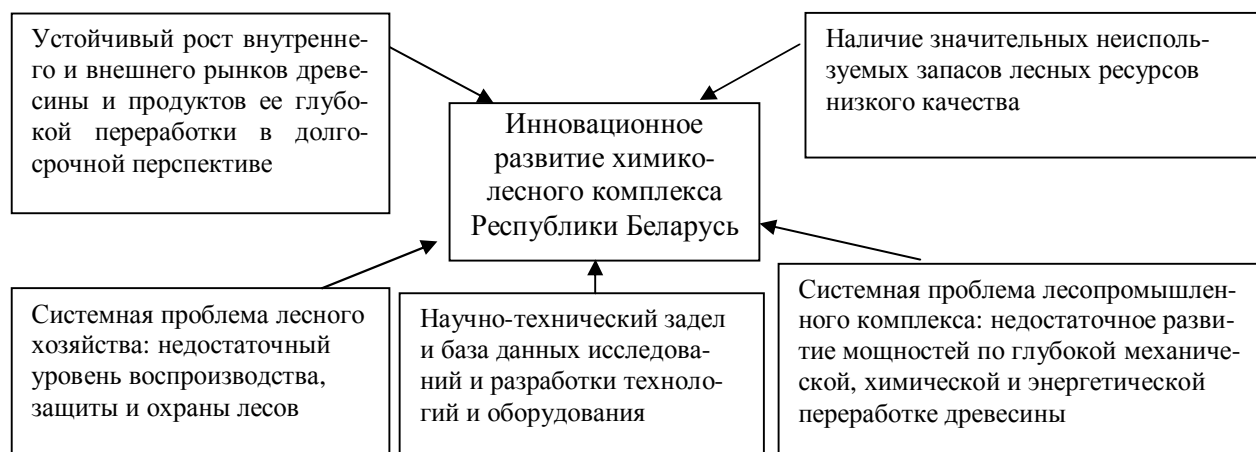


Рисунок 2 – Необходимость и актуальность инновационного развития лесохимического комплекса РБ

Необходимость и возможность осуществления инновационной политики в лесном комплексе обосновываются наличием положительных составляющих этой проблемы (рис. 2):

- устойчивый рост внутреннего и внешнего рынков древесины и продуктов ее глубокой переработки в долгосрочной перспективе;
- наличие значительных неиспользуемых запасов лесных ресурсов низкого качества;
- недостаточное развитие мощностей по глубокой механической, химической и энергетической переработке древесины;
- необходимость воспроизводства, защиты и охраны лесов;
- научно-технический задел и база данных исследований и разработок технологий и оборудования [1].

Для успешного решения задач в области научно-технического потенциала лесной промышленности и выходом из создавшегося критического положения в отраслевой науке может стать объединение научных организаций, находящихся в государственной собственности. Аналогичный опыт национальных центров и институтов имеется в зарубежных странах (Финляндия, США, Канада и других), что позволяет этим странам проводить государственную инновационную политику в лесной отрасли, в том числе финансировать наиболее важные разработки. В программу деятельности научного инновационного центров должны входить следующие основные блоки: генерация знаний, маркетинг и экономический анализ, разработка технологий и оборудования, коммерциализация технологий, институциональная база исследований и разработок, инфраструктура инновационной системы, управление программой.

Список цитированных источников

1. Инновационная политика лесного комплекса РФ [Электрон. ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.slavi-za.ru/economika/print:page,1,340-innovacionnaya-politika-v-lesopromyshlennom-komplekse.html>. – Дата доступа: 22.01.2012.
2. Серебряков, Н.В. Управление развитием малых предприятий лесопромышленного комплекса на основе формирования эффективных интегрированных структур: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Н.В. Серебряков; Брянский гос. унив. им. академика И.Г. Петровского. – Орел, 2008. – 24 с.
3. Рубанов, И.В. Чем дольше кризис, тем больше инноваций // Эксперт. – 2011. – № 23 (757). – С. 13-19.

Ткачук С.Н.УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
yzq@yandex.ru**ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

По последним данным, в мире более 90% всей потребляемой человеком энергии приходится на долю углеводородного топлива. Однако следует заметить, что этот ресурс является невозобновляемым. Это говорит о необходимости принятия определенных мер для значительных структурных изменений в ресурсной основе всего мирового энергетического сектора. Более чем 60 стран во всем мире предприняли решительные шаги для освоения возобновляемых источников энергии. Это вызвано не только желанием обеспечить свою энергетическую безопасность и, что не менее важно, свою энергетическую независимость, но и существенно снизить отрицательное воздействие энергетики на окружающую среду. На протяжении последних лет мир борется с глобальным потеплением, которое, как утверждается, вызвано увеличением выбросов углекислого газа в результате деятельности человека. Важнейшим плюсом ВИЭ является то, что их использование не нарушает энергетический баланс планеты, что и послужило причиной значительного развития нетрадиционной энергетики за рубежом и весьма оптимистических прогнозов их развития в ближайшем десятилетии. Энергия возобновляемых источников огромна и превышает объем годовой добычи всех видов углеводородного сырья. Важно отметить то, что использование ВИЭ по указанным причинам возможно и необходимо практически во всех регионах мира, в том числе и в Беларуси.

Республика Беларусь собственными природными запасами обеспечивает около 15-18% своих потребностей в топливно-энергетических ресурсах. Остальное необходимое количество топлива и энергии поставляется из России и других стран, на что расходуется ежегодно 1,7-2,0 млрд. долларов США. Поэтому для нас чрезвычайно актуален вопрос поиска собственных экологически чистых источников энергии [1].

К ВИЭ, которые существуют и могут быть использованы в Республике Беларусь, относятся: энергия ветра, солнца, малых рек, водосборов, различных видов биомассы, низкопотенциальное тепло рек, озер и земли. Лидерами в области ВИЭ являются четыре технологии: энергетика на основе биомассы, ветра, солнца и гидроэнергетика.

Принятая у нас Национальная программа развития местных и возобновляемых энергоисточников на 2011-2015 годы предусматривает привлечение национальных и иностранных инвесторов, для которых важным при принятии решения об инвестировании является финансовая привлекательность проектов и предельно короткие сроки окупаемости данных проектов [2].

Тарифная политика в области возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в Республике Беларусь определяется министерством экономики. Регулирование осуществляется в соответствии с Постановлением №100 от 30 июня 2011. «О тарифах на электрическую энергию, которая вырабатывается из возобновляемых источников» [3]. В упомянутом Постановлении Министерства экономики в основном учтены вопросы, связанные с размером тарифов и их дифференциация в зависимости от вида энергии, со сроком, на который предоставляются преференции, с условиями оплаты, валютой и другими административными процедурами. Но, к сожалению, в Постановлении не предусмотрена дегрессия тарифов, что позволило бы добиться быстрее привлечения инвестиций в отрасль, и изменения тарифов по причине колебаний обменного курса валюты, поэтому риск обменного курса и связанных с этим дополнительных расходов являются дополнительным риском для инвестора.

Альтернативным источником, обладающим самой мощной, экологически чистой и общедоступной энергией может выступать Солнце. За последнее десятилетие наука и промышленность сделала скачок в области преобразования энергии солнца, что позволяет всерьез думать о возможности обеспечения человечества электричеством, полученным от энергии Солнца.

Использование солнечной энергии в Республике Беларусь возможно по двум направлениям: фотоэнергетика и гелиоэнергетика. Первое направление связано с преобразованием солнечной энергии в электрическую при помощи PV-систем, второе – с преобразованием солнечной энергии в тепловую.

Главный фактор, обуславливающий развитие фотовольтаики (использование энергии солнца) в Беларуси, – это наличие достаточной инсоляции (количества световой энергии, падающей на единицу поверхности). Анализ показывает, что потенциальная эффективность использования солнечных батарей на территории Беларуси более чем на 10% выше, чем в Польше, Нидерландах; более чем на 17% выше, чем в Германии, Бельгии, Дании, Ирландии, Великобритании; еще выше относительно стран, расположенных севернее и северо-западнее РБ. По количеству световой энергии, падающей на единицу поверхности, на-

ша страна отстаёт от территорий, близких к экватору, однако находится примерно на одном уровне с такими странами, как Германия, Япония, Канада, где солнечная энергетика развивается очень активно.

Имея такое хорошее географическое положение и ориентируясь на зарубежный опыт, в особенности на опыт Германии, на территории которой находится 7 из 14 крупнейших фотоэлектростанций в мире, развитие использования энергии солнца в РБ должно быть направлено на создание новых генерирующих мощностей. Это даст мощный импульс для развития не только электроэнергетики, но и смежных отраслей экономики региона, даст основу для будущего формирования кластеров в энергетике Беларуси.

Зарубежный опыт формирования кластеров показывает, что преимущества от их создания заключаются в: повышении производительности и внедрение инноваций в деятельность предприятий; повышении конкурентоспособности определенной отрасли; усилении инвестиционной привлекательности, как отрасли, так и региона; развитии инфраструктуры региона; повышении предпринимательской активности; увеличении выпуска высокотехнологичной продукции; увеличении налогооблагаемой базы и доходов бюджета; создании новых рабочих мест и сокращении выплат по безработице. Кластеры представляют собой организованное пространство, которое позволяет успешно развиваться крупным фирмам и малым предприятиям, которые дополняют друг друга, поставщикам (оборудования, комплектующих, специализированных услуг), объектам инфраструктуры, научно-исследовательским центрам, вузам и другим организациям.

Для создания новых мощностей необходимы инвестиции и, конечно же, помощь государства. К примеру, МО ОАО «Луч», владелец торговой марки «Эко Энерджи» (EcoEnergy), уже ищет инвесторов для реализации инвестиционного проекта по созданию солнечной электростанции (солнечной ФЭС) мощностью от 100 кВт. Ориентировочная стоимость проекта под ключ – 2,96 долларов США за 1 Вт мощности (станция 1 МВт будет стоить 2,96 млн долларов США). Срок реализации – от 6 месяцев до 1 года, срок полной окупаемости проекта – 9 лет. Предложение действительно на территории Республики Беларусь.

В настоящее время у нас отсутствует развитая отрасль производства солнечных элементов и установок на их основе. Однако уже существуют некоторые предприятия, которые наладили их производство. Например, ООО «Электрет» уже более 8 лет разрабатывает и внедряет солнечные водогрейные системы, предназначенные для горячего водоснабжения жилых домов, объектов соцкультбыта и промышленности.

В 2009 году в Республике Беларусь создано предприятие ООО «Солар-Груп» – резидент свободной экономической зоны «Брест». Целью проекта является создание первого в Республике Беларусь промышленного предприятия по выпуску высокотехнологичных полупроводниковых фотоэлектрических преобразователей (ФЭП). Инновационный продукт предназначен для использования в солнечных батареях, производящих электрический ток из солнечной энергии. Объем производства на данный момент достигает 1.3 млн. пластин ФЭП в год. Ключевыми моментами данного производства являются: высокий КПД фотоэлектрических преобразователей ($\geq 16\%$), приемлемые цены, большой опыт работы в полупроводниковой промышленности, высококвалифицированный персонал, налоговые льготы, предлагаемые СЭЗ «Брест», географическое положение.

Формирование сектора солнечной энергетики в республике следует начать с создания высокоэффективного массового производства «под ключ» для изготовления солнечных элементов и составленных из них модулей на базе предприятия радиоэлектронного профиля (например, НПО «Интеграл», завод «Измеритель» и т.п.).

После 2020 г. ожидается снижение затрат на производство высококачественного кремния, который используется для изготовления фотоэлементов, что позволит снизить себестоимость электроэнергии в 4-5 раз и сделает солнечную энергетiku лидером ВИЭ. Перспективным является развитие тонкопленочной фотовольтаики, что вообще позволит отказаться от дорогостоящих в настоящий момент кремневых пластин, используемых для размещения солнечных элементов, и переход к тонкопленочным преобразователям, имеющим более широкий спектр поглощения солнечного света, включая все области инфракрасного и ультрафиолетового излучения. Также перспективным является разработка сложных систем, примером которых может служить солнечная батарея с солнечным коллектором и дизелем. Все эти направления позволят снизить материалоемкость и, как следствие, цену солнечных элементов и сделают фотовольтаику более конкурентоспособной.

Все научно-технические разработки должны обеспечивать: повышение эффективности используемых фотоэлектрических систем, снижение себестоимости производимой ими электроэнергии, поиск эффективных и дешёвых материалов и методов изготовления СЭ, создание новых конструкций СЭ и создание специализированного технологического и контрольно-измерительного оборудования по повышению производительности изготовления СЭ. И, наконец, на проведение испытаний, измерений, аттестации и сертификации производимых СЭ.

Подводя итог, можно отметить, что в Республике Беларусь есть все необходимые условия для развития альтернативных способов получения энергии, в конкретном случае – это солнечная энергетика. Наша страна обладает научно-исследовательскими центрами в области микро-, нано- и оптоэлектроники, соответствующим аналитическим и производственным оборудованием, рядом существенных научных результатов в областях материаловедения, химии, технологии кремния, формирования просветляющих, люминесцентных, защитных покрытий и т.п., которые непосредственно используются в разработке солнечных элементов. Большой объем материально-технической базы, пригодной для обеспечения производства солнечных элементов и гелеостанций, является не загруженным, поэтому при должном использовании имеющихся ресурсов мы можем говорить о крупносерийном производстве подобных элементов. Также важно отметить наличие высококвалифицированных кадров в данной области и опыт международного сотрудничества в конкретных областях разработок.

Реформирование белорусской энергетике должно быть связано с сокращением масштабов прямого государственного регулирования, формированием конкурентной среды, появлением новых собственников, то есть создание государственно-частного партнерства, что, конечно же, не избавляет, в равной мере, ни государство, ни бизнес от ответственности за надежное и безопасное развитие отрасли.

Список цитированных источников

1. Интернет-портал «ЭнергоБеларусь» [Электронный ресурс]. / ООО «Отраслевые порталы» – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://www.energobelarus.by>. – Дата доступа: 30.04.2012.
2. Национальная программа развития местных и возобновляемых энергоисточников на 2011-2015 гг. [Электрон. ресурс] / Нац. центр правовой информ. РБ. – Мн., 2012. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 28.04.2012.
3. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 30 июня 2011 г. № 100 «О тарифах на электрическую энергию, производимую из возобновляемых источников энергии» [Электронный ресурс]. / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 28.04.2012.

Яшева Г.А., д.э.н., доцент
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь
gala-ya@list.ru

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ

Кластерный подход к повышению эффективности регионального производства и конкурентоспособности регионов используется многими зарубежными странами примерно с 90-х годов XX в. В основе кластерного подхода находится понятие «кластер», представляющий собой сетевую структуру географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и покупатели) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного и регионального управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

Значение кластерного подхода в решении задач инновационного развития и модернизации экономики Беларуси признано в Республике на государственном уровне. Это нашло отражение в программных документах – в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, в Стратегии технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года.

Изучение зарубежного опыта кластеризации позволило идентифицировать следующие факторы конкурентоспособности региона в результате создания кластеров и предпосылки их формирования.

1. **Активизация инноваций** за счет: накопления в кластерах знаний коммерческого и производственного характера и быстрой диффузии знаний в кластере; создания инноваций благодаря внутренней конкуренции между производителями кластера; ускорения внедрения инноваций в результате сотрудничества между поставщиками и производителями; приобретения новшеств в рамках международного технологического сотрудничества кластеров (СП, франчайзинговые предприятия).

2. **Повышение конкурентоспособности субъектов кластера** за счет снижения: транзакционных, логистических и маркетинговых затрат; уменьшения налогов и торговых надбавок.

3. **Рост ВРП и налоговых поступлений в бюджеты** за счет: совместных с членами кластера инвестиций, в т.ч. привлечения иностранных инвестиций; привлечения средств местных бюджетов для финансирования инновационных проектов развития технологий и инфраструктуры в рамках проектов государст-

венно-частного партнерства; взаимного кредитования участников кластера, а также взаимных гарантий и поручительств в случае устойчивых долговременных кооперационных связей. В состав кластера могут входить не только промышленные предприятия, но и финансовые и инвестиционные компании, в том числе специализированные инвестиционные банки и лизинговые компании.

4. Развитие малого и среднего бизнеса в регионах за счет: формирования отношений аутсорсинга, когда малые и средние предприятия выполняют продукцию, работы и услуги для ключевых субъектов кластера; открытия новых зон предпринимательства в производственной цепи кластера (цепочке ценностей).

5. Рост экспорта в кластере за счет: совместных с субъектами кластера маркетинговых программ по исследованию рынков, позиционированию в сегментах рынка; совместных программ продвижения и сбыта на внешних рынках (создание совместных представительств, торговых домов, логистических центров); использования преимуществ известного бренда всеми участниками процесса кооперации.

6. Увеличение занятости, повышение доходности регионального производства за счет: образования новых субъектов бизнеса вследствие воздействия конкуренции на углубление специализации, на создание новых ниш и расширение кластера; создания недостающих производств в технологической цепи в рамках программ импортозамещения, программ привлечения иностранных инвестиций.

7. Экономическое развитие приграничных территорий за счет: обеспечения приграничного сотрудничества кластеров в сфере торговли, сельского хозяйства, туризма, транспорта, инфраструктуры. В кластере создаются положительные эффекты (экстерналии), когда экономические преимущества, полученные одними субъектами кластера, передаются другим участникам.

С учетом разработанной автором кластерной концепции [1], зарубежного опыта кластеризации и особенностей экономических и социальных отношений в Республике Беларусь предлагаются следующие направления государственной поддержки организации и развития кластеров в экономике Беларуси.

1. Институциональное обеспечение формирования кластеров:

Ø создание при Министерстве экономики Республики Беларусь комиссии по конкурентоспособности и кластерам, которой рекомендуется осуществлять взаимодействие с правительством, республиканскими и местными органами управления по вопросам разработки законодательной базы кластеров, национальной кластерной стратегии; сбор информации о деятельности кластеров; оценку конкурентоспособности кластеров и его субъектов;

Ø образование в регионах комиссий по кластерам при областных комитетах по экономике, которые будут осуществлять организационную поддержку процессов внесения изменений в законодательство Республики Беларусь, направленных на развитие кластеров в регионе; проведение мероприятий по развитию кластерных инициатив; экспертиза кластерных проектов; мониторинг и оценку деятельности по созданию кластеров; содействие в преодолении административных и бюрократических барьеров в организации и развитии кластеров в регионе;

Ø создание в регионах промышленных ассоциаций и центров кластерного развития, способствующих процессу формирования и развития кластера.

Центры кластерного развития являются ключевым элементом инфраструктуры поддержки кластерных инициатив и проектов. Они могут создаваться при промышленных ассоциациях, а также при региональных центрах развития. Рекомендуемые основные функции Центра кластерного развития:

Ø информационно-правовое и организационно-методическое сопровождение процесса формирования и развития кластеров в регионе;

Ø организация производственной кооперации (субконтрактации) участников кластера между собой и другими организациями реального сектора;

Ø пропаганда сетевого сотрудничества через общественные институты;

Ø организация взаимодействия субъектов реального сектора с научными, образовательными учреждениями, субъектами инновационной и финансовой инфраструктуры;

Ø организация образовательных мероприятий по вопросам кластерного развития;

Ø организация поиска и квалифицированный отбор деловых партнеров и инвесторов;

Ø расширение приграничного сотрудничества и сбыта на внешнем рынке;

Ø информационное сопровождение и продвижение кластера в сети Интернет;

Ø привлечение иностранных инвестиций в кластер;

Ø содействие установлению международных научно-технологических связей;

Ø организация деловых поездок по обмену опытом создания кластеров;

Ø подготовка информации для субъектов кластеров (о потенциальных кластерах, инвестиционных потребностях, перспективах международного сотрудничества и др.);

Ø создание банка инвестиционных проектов для кластеров.

2. Организационно-правовое обеспечение формирования кластеров:

Ø разработка методических и практических материалов по созданию кластеров в помощь руководителям региона и предпринимателям;

Ø пропаганда в обществе идей и преимуществ, связанных с созданием кластеров. Подготовка представителей власти, деловых кругов и общественных институтов посредством проведения семинаров, круглых столов, рабочих групп, конференций с целью развития кластерных инициатив;

Ø подбор и обучение специалистов, которые призваны распространять идеи кластеров;

Ø идентификация кластеров в регионе, анализ их конкурентоспособности;

Ø разработка и реализация кластерных проектов;

Ø мониторинг деятельности кластеров, пользующихся господдержкой;

Ø принятие закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве».

3. Экономический механизм стимулирования кластерных инициатив:

Ø финансирование (в т.ч. на условиях государственно-частного партнерства) создания в регионе субъектов инновационной инфраструктуры (региональные венчурные фонды, стартапы, кредитные союзы, сети бизнес-ангелов, бизнес-инкубаторы, технологические парки, центры мастерства, центры кластерных инициатив и др.);

Ø конкурсное финансирование инвестиционных кластерных проектов (например, технического развития поставщиков, образовательные проекты, проекты создания товаропроводящих сетей за рубежом и др.);

Ø предоставление льготных кредитов и или гарантий для инвестиционных проектов, направленных на развитие кластеров;

Ø предоставление грантов на обучение субъектов кластера;

Ø размещение государственных заказов на предприятиях кластера.

Для обеспечения льготных условий сотрудничества предприятий – участников кластера и образовательных учреждений в подготовке кадров предлагается:

Ø не облагать налогами спонсорство научно-технических конференций, персональные стипендии лучшим студентам;

Ø обеспечить распределение студентов местных учебных заведений на предприятия кластеров независимо от форм собственности.

Для содействия развитию связей в области научных исследований и разработок предлагаются следующие меры:

Ø предоставлять льготу по налогу на прибыль коммерческим организациям, оказывающим материальную поддержку некоммерческим организациям, к уставным целям которых отнесено содействие образованию и науки;

Ø выводить из налогооблагаемой прибыли сумму средств, направленных предприятиями кластера на оплату НИР в целях совершенствования собственного производства.

Представленные теоретико-методологические основы формирования и развития кластеров в региональной экономике позволят субъектам управления на всех уровнях разрабатывать и реализовывать стратегии, направленные на повышение эффективности регионального производства.

Список цитированных источников

1. Яшева, Г.А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства: монография / Г.А. Яшева. – Витебск: УО «ВГТУ», 2009. – 373 с.

Борисевич Н.Н.

УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»,

г. Брест, Республика Беларусь

economic@brsu.brest.by

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

1. Проведение кластеризации региона / вида экономической деятельности (отрасли)

Согласно определению кластера, что это группа взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные учреждения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга, весь кластер состоит из подкластеров.

Кластеризацию региона проводят исходя из следующих принципов:

- выделение в кластере подкластеров, исходя из вида деятельности субъектов хозяйствования. При необходимости выделяют подкластеры, исходя из уровня деятельности (предоставляемых услуг);
- взаимодействие выделенных подкластеров друг с другом;
- соответствие выделяемых подкластеров требуемым признакам кластера (однородность, наличие кооперационных связей и синергетического эффекта).

С учетом соблюдения данных администрацией кластера определяется перечень субъектов хозяйствования, функционирующих на территории региона и входящих в соответствующие подкластеры отраслевого / регионального кластера, выявляются направления взаимосвязи и взаимодействия между ними.

В качестве подкластеров могут быть выделены следующие: подкластер промышленных организаций, подкластер образовательных учреждений, подкластер научно-исследовательских организаций, подкластер субъектов малого и среднего бизнеса и другие.

В подкластер «Промышленные организации» входят субъекты хозяйствования, деятельность которых связана с выпуском продукции, относимой к основному виду экономической деятельности формируемого отраслевого кластера, или на производстве которой специализируется регион.

В подкластер «Научно-исследовательские организации» включаются учреждения, осуществляющие научную или научно-техническую деятельность: научно-исследовательские институты; опытно-конструкторские, проектно-конструкторские, проектно-технологические организации и другие.

В подкластер «Образовательные учреждения» могут входить: образовательные, профессионально-технические, средние специальные, высшие учебные учреждения

В подкластер «Субъекты малого и среднего бизнеса» входят различные коммерческие организации, реализующие продукцию, оказывающие услуги, поставщики сырья и комплектующих, маркетинговые организации и т.д.

Затем делается заключение о признании группы, взаимосвязанных по видам деятельности субъектов хозяйствования, подкластером (либо нет). При этом, если данные группы организаций или учреждений отвечают всем признакам кластера, то их можно рассматривать как подкластеры, взаимосвязанные через инновационную цепочку (разработка – апробация разработки – промышленное производство). Кроме того, каждый подкластер может быть разбит еще на несколько подкластеров, которые называются подподкластерами.

На этапе кластеризации помимо формирования подкластеров должны быть отражены существующие кооперационные и конкурентные связи между субъектами хозяйствования, входящими в тот или иной подкластер, их однородность в силу осуществления одного и того же вида экономической деятельности, а также синергетический эффект.

Взаимодействие подкластеров между собой осуществляется за счет создания новых инфраструктурных элементов кластера, образуемых на их "пересечениях", которые обеспечивают необходимую взаимосвязь между ними и таким образом, будет создаваться синергетический эффект.

Главной задачей Администрации кластера является взаимосогласованное развитие всех его подкластеров через созданные инфраструктурные элементы, обеспечивающие кооперационные связи между подкластерами. Администрация подкластеров отвечает за функционирование только своего подкластера. Для этого она стимулирует создание новых проектов как внутри субъектов хозяйствования, так и внутри подкластера, направленных на улучшение финансово-хозяйственной деятельности организаций, входящих в данный подкластер.

2. Разработка карт кластеров

После процедуры кластеризации региона / отрасли составляется экономическая карта, на которой отмечаются все субъекты хозяйствования, входящие в состав кластера и расположенные на территории данного региона.

Карта кластера представляет собой обобщение полученных результатов по созданию кластера с указанием подкластеров (образовательный, малого и среднего бизнеса, научно-исследовательский, производственный), всех взаимодополняющих друг друга организаций и учреждений, относимых к подкластеру (подподкластеры), а также места и роли администрации кластера и подкластеров.

На практике различные подкластеры могут пересекаться, накладываться, либо быть изолированными друг от друга. Все они должны взаимодействовать между собой через свои администрации, а контроль и определение основных направлений их деятельности осуществляет администрация регионального / отраслевого кластера.

РАЗДЕЛ 5. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ

Александрёнок М.С., кандидат экономических наук, доцент
ГУВПО «Белорусско-Российский университет»,
г. Могилев, Республика Беларусь
mvilchur@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Главный результат реализации Программы социальноэкономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы – рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе модернизации экономических отношений, инновационного развития, повышения эффективности и конкурентоспособности национальной экономики.

Достижение данной цели требует соответствующего финансового обеспечения, поэтому инвестиционные процессы являются одним из ключевых факторов, определяющих динамику, темпы и характер экономического роста.

Ещё П. Самуэльсон сформулировал правило: рост реального ВВП влечет за собой рост реальных инвестиций, в свою очередь, подъем реальных инвестиций вызывает ответный рост ВВП. И это действительно так – поступательность инвестиционного процесса вызывает стимулирование перехода к устойчивой стабилизации экономики, на основе чего становится возможным экономический рост. Данное положение, равным образом, связано с формированием источников дохода бюджетов за счет стимулирования производства и увеличения его рентабельности.

В результате инвестиционного процесса проявляется мультипликационный эффект от стабилизации или роста инвестиций, который обуславливается тем, что расширение инвестиционного спроса вызывает увеличение промежуточного спроса, за счет чего возможны достижение надежной стабилизации производства, увеличение доходов реального сектора, влияющих, также, на рост инвестиций.

Следует отметить, что эффект мультипликатора действует и в обратном направлении. При незначительном сокращении инвестиционных расходов может произойти существенное снижение дохода. Поэтому для стабильного и сбалансированного функционирования экономики следует обеспечивать определенное значение коэффициента мультипликации, создавать условия для бесперебойного осуществления инвестиционного процесса.

Конечно, часть инвестиций должна направляться в отрасли науки, культуры, образования, здравоохранения, физической культуры и спорта, информатики, в охрану окружающей среды, для строительства новых объектов этих отраслей, совершенствования применяемой в них техники и технологий, осуществление инноваций. Инвестиции должны вкладываться и в человеческий капитал.

Основными задачами белорусской инвестиционной политики являются: поддержка развития отдельных отраслей экономики, стимулирование развития экспортных производств, обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции, а также реализация программы жилищного строительства.

Статистические данные о темпах инвестиций в национальную экономику за последние годы свидетельствуют о повышении активности экономических агентов в этой области: 2002 г. – 106,0%, 2003 г. – 120,8%, 2004 г. – 120,9%, 2005 г. – 120,0%, 2006 г. – 132,2%, 2007 г. – 116,2%, 2008 г. – 123,5%, 2009 г. – 104,7%, 2010 – 115,8%, 2011 – 113,3% (в темпах роста к предыдущему году).

В 2011 г. использовано 90,8 трлн. руб. инвестиций в основной капитал. Иностранцами инвесторами вложено в реальный сектор экономики валовых иностранных инвестиций – 18,9 млрд. \$, в том числе 13,2 млрд. \$ прямых иностранных инвестиций (ПИИ) (с учетом задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), что более чем в 2 раза, превышает объем 2010 г. (5,6 млрд. \$) и в 17 раз больше, чем объем поступивших ПИИ в начале пятилетки (в 2006 г. объем поступивших ПИИ составил 748,6 млн. \$). Однако данных объемов средств для развития реальных отраслей экономики недостаточно.

На строительство (реконструкцию) жилья в 2010 г. было направлено более 8 трлн. руб. (без учета собственных средств населения), в том числе кредитных ресурсов банков – около 7 трлн. руб., средств консолидированного бюджета – 746,18 млрд. руб., местных бюджетов – 573,55 млрд. руб. В 2011 г. финансирование достигло 9,919 трлн. руб. (без учета собственных средств населения), из них 6,889 трлн. руб. – кредитные ресурсы банков (6,375 трлн. льготные кредиты), 919,5 млрд. руб. – средства консолидированного бюджета, 1,410 трлн. руб. – средства организаций, включая займы и иностранные источники [1, 2].

В 2011 году было сокращено бюджетное финансирование инвестиционной деятельности, такая же ситуация с финансированием планируется и на 2012 год.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов с целью повышения эффективности их использования в процессе управления инвестиционными процессами, на наш взгляд, необходимо учитывать некоторые факторы.

Первый фактор – это экономическая ситуация в стране, т.е. объем потерь от инфляции, так как их размер может быть сопоставим с объемом средств, выделяемых на реализацию отдельных проектов и программ.

Второй фактор – структура инвестиций, т.е. их состав по видам, направлениям использования, источникам финансирования и т.д. В частности, большое значение имеет рациональное соотношение инвестиций в реальную экономику и социально-культурные отрасли, в том числе нужно учитывать объемы льготного кредитования.

Третий фактор – прибыльность, которая определяет приоритетность инвестиций. Как правило, негосударственные источники инвестиций направлены на прибыльные отрасли с быстрой оборотностью капитала. При этом сферы экономики с малой прибыльностью вложенных средств остаются недофинансированными. Например, наибольший объем прямых иностранных инвестиций поступил в 2011 году в развитие сферы транспорта (75,8%), торговли и общественного питания (15,4%), промышленности (4,7%) [2].

Четвертый фактор – накопление ресурсов инвестирования должно базироваться не только на прямом участии государства в финансировании инвестиционных проектов, но и быть результатом увеличения платежеспособного спроса, который, в свою очередь, активизирует хозяйственную деятельность предприятий. Как было отмечено выше, темпы экономического роста зависят от объема совокупных инвестиций. Рост инвестиций вызывает увеличение уровня объема производства и дохода. Доход распадается на потребляемую и сберегаемую части, при этом та его часть, которая направляется на потребление (например, покупку производственных запасов), служит источником дохода для их производителей. Полученный доход, в свою очередь, распадается на потребление и сбережение и т.д. В конечном счете, первоначальный рост инвестиций приводит к многократному увеличению дохода.

Таким образом, перед белорусской экономикой встает вопрос о перераспределении источников финансирования инвестиций и изыскании дополнительных возможностей привлечения реальных инвестиций для целей экономического роста.

Одним из перспективных путей увеличения объемов финансовых ресурсов на микроуровне является фондовый рынок.

Список цитированных источников

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электрон. ресурс]. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>.
2. Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электрон. ресурс]. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by>.

Белоцерковец В.В., канд. экон. наук
Национальная металлургическая академия Украины
г. Днепрпетровск, Украина

РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ: ПЕРМАНЕНТНАЯ СТАГНАЦИЯ НА МАРШЕ?

Инструментальные возможности удерживания национальных экономик ведущих стран от дальнейшего погружения в водоворот перманентной стагнации к последней четверти XX в. оказались исчерпанными практически по всем направлениям. Так, снижалась вероятность роста реальных доходов населения в будущем. Позитивная динамика второй производной от реального личного дохода в распоряжении, фиксируемая в США в 1960-х гг., оказалась в 1970-80-х нулевой, завершившись переходом к отрицательным показателям в 2000-х [1]. Еще более мрачным представляется состояние роста реальных доходов, при исследовании на базе относительных показателей, поскольку происходит прекращение положительной демографической динамики.

Более пессимистичный оттенок приобретают и оценки потенциала дальнейшего междецильного выравнивания доходов населения. Действительно, послевоенные годы были периодом стремительного роста заработных плат, с одновременным перераспределением все большей части национального дохода в пользу рабочих. Удельный вес доходов последних за это время вырос в большинстве стран Западной Европы и США на 40-60%. Тенденции «эгалитаризации» уровня заработной платы наблюдались и в межот-

раслевым разрезе, что объясняется выравнивающим ростом производительности труда. Последний постепенно нивелировал разницу в доходах, детерминированную диапазоном отраслевых предельных производительностей труда. Важная роль в подобной «эгалитаризации» принадлежала государству, сглаживающему с помощью арсенала фискальных мероприятий разрыв в доходах разных слоев населения. Так, в конце 2011 – начале 2012 гг. в ФРГ заработная плата рабочих самого низкого 1-го тарифного разряда была лишь в 3,53 раза меньше заработной платы рабочего наивысшего 15-го разряда (18689,39 и 65995,40 евро за год соответственно), а с учетом налогов разница между ними составляла всего 2,7 раза [2]. Впрочем, дальнейшее их выравнивание вызывает обоснованные опасения. Ибо оно значительно усилит вероятность избрания рациональными субъектами тех видов деятельности, осуществление которых не требует высокого уровня ответственности, квалификации и креативности. Именно подобная эмансипация от тяжелого труда, доминанта в поведении паттернов иждивенчества становятся признаками оптимального для Номо Оесопотамис сценария поведения. Практически исчезают и возможность сохранения высокой средней склонности к потреблению за счет ускоренного роста уровня цен. Если в США уровня цен с 1974 г. удвоился за 10 лет, то следующее удваивание потребовало уже 22 года [3]. Дезинфляционные процессы охватили и европейские страны – в пределах ЕС-15 в течение 90-х гг. среднегодовые темпы роста потребительских цен сократились до 1,2% [4].

Исчерпанным в экономически развитых странах оказался и резерв фактора позитивной демографической динамики. Определенный оптимизм в этом ракурсе вызывает постепенный рост продолжительности жизни населения в этих странах. Так за последние 50 лет медианный возраст населения увеличился на 48% в Финляндии, на 38% – в Италии, 27% – в Германии. В ближайшие годы медианный возраст во всех без исключения странах ЕС преодолеет отметку 40 лет, а в отдельных – даже 50. Аналогичные явления присущи и другим развитым странам. Восходящая динамика числа потребителей зрелого возраста, доли лиц, имеющих длительный стаж работы, а следовательно и достаточно высокий уровень квалификации, должно положительно коррелировать с ростом производительности труда и увеличением уровня реального личного дохода в распоряжении. Впрочем, подобные ожидания приобретают не столь радужную окраску, если учесть угрожающую позитивную динамику доли лиц преклонных лет.

Список цитированных источников

1. U.S. Department of Commerce: Bureau of Economic Analysis //www.bea.gov.
2. Öffentlicher Dienst.Info //www.oeffentlicher-dienst.info.
3. The National Bureau of Economic Research //www.nber.org.
4. European Commission. Eurostat //www.epp.eurostat.ec.europa.eu.

Дружинина Е.О., аспирант
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
e-mail: izhen@tut.by

СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ИНВЕСТИРОВАНИЮ В УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Обострение глобальных социально-экологических проблем, ограниченность финансовых ресурсов и рост самосознания общества обуславливают актуальность исследования вопросов социально-ответственного подхода при инвестировании. В современных условиях важное значение в процессе привлечения инвестиций приобретает их целесообразность не только с экономической точки зрения, но и экологическая и общественная безопасность, отсутствие необратимых последствий для жизнедеятельности последующих поколений.

Целью исследования является определение сущности социально-ответственного подхода к инвестированию и механизмов его реализации в условиях Республики Беларусь.

Развитие рынка социально-ответственных инвестиций (СОИ) и проявление повышенного внимания инвесторов к данному виду инвестиций в различных странах связано с особенностями инвестиционного, политического климата отдельного региона, религиозными убеждениями, культурными различиями и другими причинами. Свободное перемещение капитала в сочетании с интернационализацией инвестиционных портфелей способствует решению глобальных проблем и предоставляет возможность участия в инвестиционных проектах по созданию лучших социальных и экологических условий для жизни людей в настоящем и будущем времени.

В развитых странах доля рынка СООИ превалирует, в то время как в странах с развивающейся экономикой к данной категории интерес только начинает появляться. В развивающихся странах в основном продвижение идеи СООИ связано не с личностными убеждениями хозяйствующих субъектов и инвесторов, а вызвано необходимостью завоевания международного рынка при осуществлении экспортно-импортных операций и борьбы с конкурентами, а также административным давлением со стороны государства. Государство заинтересовано в инвестициях в благополучное и стабильное общество, защиту окружающей среды, институциональной реализацией которого может служить стратегия СООИ, продвигаемая субъектами на макро- и микроуровне.

При вложении средств субъект может делать выбор в пользу инвестиционных решений, отвечающих целям и ценностям той общественной среды, в которой он функционирует. Таким образом, социально-экологическая ответственность инвестора выступает как осознание долга перед обществом и окружающей средой. При этом инвестиционная деятельность реализуется через стратегию, направленную на реализацию индивидуальных интересов инвестора с учетом общественных потребностей.

Под *социально-ответственными инвестициями* (СООИ) будем понимать вложения в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью достижения индивидуальных целей инвестора и положительного эффекта для окружающей среды и общества, обеспечивающих минимизацию рисков и негативных последствий, экологическую безопасность и социальную защищенность.

К основным характеристикам, позволяющим идентифицировать инвестиции как СООИ, можно отнести:

- вложение инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения дохода и достижения социального и экологически значимого результата;
- соответствие инвестиционной деятельности морально-этическим требованиям общества;
- недопущение негативных воздействий и последствий реализации инвестиций;
- снижение социальных и экологических рисков;
- решение важных социально-экономических задач и защита окружающей среды;
- отрицание необратимых деструктивных процессов.

Основная цель СООИ заключается в получении экономической выгоды наряду с достижением позитивных социально-экологических изменений, объединяющих интересы и ценности инвестора и общества. СООИ направлены на мотивацию социально ответственного поведения инвестора и предполагают учет последствий реализации проекта.

Данное направление может предусматривать прямое и косвенное инвестирование в социальную и экологическую сферу, например за счет применения современных экологически чистых технологий, передовых очистных сооружений, внедрения оборудования по переработке отходов и прочее.

Понятия "социальные инвестиции" и "социально-ответственные инвестиции" различны. Социальные инвестиции – это вложения средств в объекты социальной сферы с целью получения дохода и (или) достижения иного социально значимого эффекта. Такие инвестиции привлекаются для реализации социальных программ, решения важных общественных проблем и задач, повышения уровня и качества жизни людей, совершенствования корпоративной практики и удовлетворения потребностей стейкхолдеров компании.

Противоположным социально ответственному подходу к вложению средств является подход, квалифицируемый автором как *социально-деструктивный*. Это инвестиции, непосредственно вызывающие причинение вреда здоровью и жизни человека и разрушение окружающей среды, имеющие серьезные необратимые последствия, угрожающие социальной и экологической безопасности.

Социально-деструктивные инвестиции не предполагают наличие обязательств у инвестора быть ответственными перед обществом. Компенсация ущерба и отрицательных последствий от асоциального инвестирования осуществляется за счет государственных средств. СООИ, предполагающие активное участие инвестора в перераспределении социально-экологических рисков и ответственности перед обществом, позволяют более эффективно использовать бюджетные средства для решения важных стратегических задач.

В Республике Беларусь проявляется повышенный интерес к вопросам социально-ответственной инвестиционной деятельности. Анализ экономико-правовой среды в нашей республике показал, что сегодня следовать принципам социально-экологической ответственности при инвестировании обязано только государство. Субъекты хозяйствования, осуществляя инвестиционную деятельность, считают достаточным функционировать согласно требованиям экологического законодательства. Предприниматели брать на себя ответственность за реализуемые инвестиционные решения и не перекладывать их на государство не желают в виду действия принципа ограниченной предпринимательской ответственности и отсутствии мотивации. В тоже время переосмысление взаимоотношений общества и бизнес-среды послужило основой формирования института корпоративной социальной ответственности (КСО), добровольно встраиваемого в стратегию развития компании. Участники Международного форума бизнес-лидеров определили корпора-

тивную социальную ответственность как продвижение практик ответственного бизнеса, которые приносят пользу бизнесу и обществу и способствуют социальному, экономическому и экологически устойчивому развитию путем максимизации позитивного влияния бизнеса на общество и минимизации негативного [1].

В настоящее время содействию реализации принципа социально-экологической ответственности инвестиций служат такие элементы защиты интересов государства и общества по обеспечению безопасной жизнедеятельности как:

1. Международные соглашения, протоколы, конвенции; экспертиза инвестиционных проектов; экологический аудит инвестиционных проектов; экологический контроль, мониторинг, сертификация и т.д.

2. Экологические, налоговые и иные платежи.

Для государства платой за принятие экологических рисков выступают:

- 1) непосредственно плата за природные ресурсы;
- 2) плата за загрязнение окружающей среды;
- 3) штрафы за нарушение экологического законодательства;
- 4) экологические платежи.

В Беларуси, как и в зарубежных странах, внедрен принцип "загрязнитель платит". Экологическое законодательство устанавливает, что отрицательное воздействие на окружающую среду является платным. Приведенные платежи являются источником пополнения государственного, местного бюджетов и экологических фондов, а также стимулируют природопользователей к рациональному использованию тех ресурсов, за которые они платят, и повышению эффективности их природоохранительной деятельности. Кроме того, предусматривается плата за сверхлимитное и нерациональное использование природных ресурсов как средство экономического стимулирования безответственного отношения к богатствам природы.

Основной проблемой платежей за использование природных ресурсов как стимула обеспечения рационального природопользования является их низкий уровень. В качестве инвестиционной привлекательности в развивающихся странах действует так называемая стратегия «экологического демпинга», в то время как в развитых странах функционирует система высоких стандартов в сфере экологии, развита экологическая ответственность и экологическая культура. По данным экспертов доля «экологических» расходов предприятий ЕС, США и Канады в десятки раз выше, чем в нашей республике.

Во многих странах с эффективно действующим механизмом охраны окружающей среды экологические налоги играют существенную роль. Опыт развитых стран показывает, что под экологическими налогами, составляющими значительную часть доходной базы бюджетов этих стран, понимают именно налоги на вредные и опасные для окружающей среды виды хозяйственной деятельности. РБ относится к странам, в которых действуют невысокие экологические стандарты и предоставлено больше льгот в части размера ставок и объектов обложения экологическим налогом.

Слабый интерес частного бизнеса к проблемам социально-экологического характера обуславливает необходимость формирования действенного инвестиционного механизма, направленного на интеграцию и взаимодействие организационных и экономических стимулов. Необходимо создать условия, при которых предприятиям было бы выгодно реализовывать социально-ответственные инвестиционные проекты и внедрять современные технологии, направленные на защиту окружающей среды и здоровье населения. Система стимулов должна предусматривать поощрение наиболее эффективных мер по снижению негативного влияния на окружающую среду и развитие защитных механизмов при осуществлении неблагоприятных видов деятельности с общественной и экологической точки зрения.

Список цитированных источников

1. Корпоративная социальная ответственность. Общие понятия / Официальный сайт Представительства ООН в Беларуси. – Программа развития ООН (ПРООН) // <http://un.by/ru/undp/gcompact/res>

Ермакова Э.Э.

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
ermakova.eleonora@gmail.com

МИРОВОЙ ОПЫТ ОСВОЕНИЯ ДОСТИЖЕНИЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

В рамках лидирующих развитых стран мира сложились три центра мировой экономической активности. Формирование этих центров, вокруг которых группируются лидирующие страны, происходило на протяжении, по крайней мере, двух последних столетий. Центрами мировой экономической и политической активности в настоящее время являются США, Западная Европа и Япония [3].

Эти страны поставляют на мировые рынки основную долю высокотехнологичной продукции. Сегодня очевидной реальностью стала обострившаяся мировая конкуренция за научно-техническое и технологическое лидерство. Для одних стран – это сохранение лидерства, для других – ускорение экономических процессов, сокращение технологического разрыва и приобретение роли лидера. На роль лидера в ближайшее время претендуют Китай, Индия, Бразилия.

Во второй половине XX века на экономику США большое влияние оказала научно-техническая революция. В 1961 году, после триумфальной победы СССР в космической сфере, для США возникла угроза сдачи лидирующих позиций в мировом хозяйстве. Это способствовало принятию комплекса мер по увеличению расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, стимулированию научно-технического прогресса, направлению значительных средств на развитие образования.

Рост государственных и частных инвестиций позволил США совершить стремительный рывок в науке и уйти в технологический отрыв не только от СССР, но и от своих европейских конкурентов. По объёму финансирования науки в 1968 году США опережали ФРГ в 7,5 раза, Великобританию – в 9,2 раза, Японию – в 14,7 раза [7].

Большое значение для развития инновационной деятельности в США имело совершенствование законодательства в области коммерциализации результатов научно-технической деятельности.

В 1980 г. был принят Закон (Bayh-Dole Act), который предоставил университетам, неприбыльным организациям и фирмам малого бизнеса право передавать лицензии на коммерческое использование изобретений, сделанных в ходе исследований при финансовой поддержке правительства, промышленным компаниям. После этого началось быстрое увеличение числа подразделений при университетах, проводивших консультирование по оформлению лицензий и внедрению новых изобретений [5].

Таким образом, Закон Бэй-Доула общепризнанно считается началом эры коммерциализации ОИС.

Начиная с 1980 г., Правительство США передало все свои права на результаты научных и научно-технических разработок, выполняемых за счёт бюджетных средств, организациям-исполнителям и предоставило налоговые и другие льготы фирмам, использующим инновации в своем производстве. Кроме этого, при всех федеральных лабораториях, насчитывающих более 200 сотрудников, были созданы специальные офисы трансфера технологий, в которых обязан был работать минимум один штатный сотрудник. На финансирование деятельности офиса организация должна была выделять до 3% средств от бюджета НИ-ОКР. В результате эффект был потрясающим: за несколько лет количество выданных патентов возросло в десять, а проданных лицензий – в сотни раз [1].

Процесс преобразования новых знаний и технологий в источник дохода, прибыли и повышения благосостояния общества был разработан в США и показал себя настолько эффективным, что стал активно использоваться во многих странах, включая страны Евросоюза и Японию [1].

Послевоенный период, до 60-х годов XX столетия, экономика Японии относилось к догоняющему типу развития. Основными задачами новой политики, которая показала колоссальные результаты и получила название японского экономического чуда, были освоение научно-технической революции, ускорение темпов экономического роста и выход на мировой рынок в качестве крупного промышленного экспортёра.

В это время Япония очень отставала от США и от ведущих стран Западной Европы по уровню научных исследований, однако экономический рывок можно было совершить только понимая роль и значение науки.

Для решения поставленных задач был избран совершенно особый путь, импорт зарубежных технологий, массовая закупка во всём мире патентов и лицензий. В условиях отсутствия собственной научно-технической базы, приобретая у других стран научно-технический опыт, Япония сэкономила на собственных разработках и выигрывала время.

Импорт технологий оплачивался государством и передавался частному сектору, промышленным фирмам для технологического и прикладного освоения. Таким путём было заимствовано огромное количество научных изобретений.

К 70-м годам Япония заняла на мировом товарном рынке место крупнейшего экспортёра промышленной продукции. Это явилось результатом высокой конкурентоспособности японской продукции, отличавшейся высоким качеством и постоянным обновлением.

Большое значение в этот период занимала система образования Японии. Необходимо было переходить от заимствования технологий к разработкам собственных.

Япония действительно продемонстрировала удивительный расцвет послевоенного развития, несмотря на отсутствие природных ресурсов и продолжает неуклонно укреплять свои экономические позиции.

Сегодня Япония продолжает отличаться высокой инновационной активностью, энергичным обновлением производственного аппарата, непрерывным совершенствованием качества продукции. В результате

растут материальное благосостояние и культурный уровень японского общества. Всё вместе взятое способствует повышению международного авторитета Японии, укрепляет чувство национального достоинства японцев и, естественно, поддерживает на высоком уровне интерес к японскому опыту в социально-экономической и научно-технической сферах.

Успех принятия Закона Бэй-Доула в США послужил примером для введения аналогичной законодательной нормы в Германии. В 1998 году механизм государственного финансирования был изменён. Институты, финансируемые государством, получили возможность получать доход от коммерциализации результатов исследований [4].

Вопрос закрепления прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счёт бюджетных средств, в странах ЕС решается по-разному. В настоящее время многие европейские страны, например, Австрия, Бельгия, Дания, Франция, Ирландия, Германия, Португалия, Испания, Великобритания – отделили права, заявляемые как права интеллектуальной собственности, организации-работодателю. Финляндия, Швеция, Италия и Греция имеют смешанную форму собственности [4].

Основные успехи Финляндии в инновационной сфере достигнуты благодаря неуклонному возрастанию помощи со стороны государства в сферах науки и образования, постоянному совершенствованию инновационной системы страны и механизма привлечения частных средств в развитие приоритетных направлений науки, техники и технологий.

Политика Финляндии по поддержке НИОКР и осуществлению инновационной деятельности направлена как на оказание содействия со стороны государства непосредственно фирмам, ведущим исследования, так и на развитие институциональной среды, которая необходима для эффективного функционирования национальной инновационной системы. Государственная поддержка распространяется практически на все исследовательские фирмы, осуществляется на всех этапах их деятельности, имеет комплексный характер и включает в себя самые разные формы финансовой помощи и оказания услуг. Данные меры тесно связаны с национальной политикой развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, а также региональной политикой, направленной на выравнивание уровня развития различных районов страны [2].

Проводимые в Финляндии мероприятия по повышению престижа науки и образования, созданию современной исследовательской базы в университетах и высокого уровня оплаты труда научных сотрудников позволяют государству развивать рынок высококвалифицированной рабочей силы и повышать коммерческую направленность исследований в университетах [2].

Подход высокоразвитых стран к проблеме коммерциализации состоит в создании благоприятных условий для всех субъектов с помощью создания системы стимулов при создании и коммерциализации результатов научных исследований. Одним из эффективных способов стимулирования исследовательской и инновационной деятельности является налоговое стимулирование, среди которого выделяют следующие общепринятые виды:

- налоговая скидка на текущие затраты и капитальные затраты на НИОКР;
- налоговый кредит;
- перенос затрат на НИОКР на расходы будущих периодов;
- льготное налогообложение нематериальных активов.

Налоговая скидка в общем виде представляет собой сумму, на которую уменьшается налогооблагаемая база при начислении корпоративных налогов. Налоговая скидка для компаний, проводящих исследования и разработки, представляет собой списание затрат на НИОКР, понесенных в текущем году, из налогооблагаемой базы. Различают налоговые скидки на текущие затраты на НИОКР и налоговые скидки на капитальные затраты на НИОКР.

Налоговый кредит для компаний, проводящих исследования и разработки, представляет собой налоговую льготу, позволяющую в течение определенного срока и в определенных пределах снижать налогооблагаемую базу на сумму расходов на исследования и разработки с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

В некоторых развитых странах предусмотрен возможный перенос налоговых льгот на будущий период (от года до десяти лет), если предприятие не имеет в данное время достаточной прибыли, чтобы в максимальной степени воспользоваться налоговыми льготами, но расходует средства на проведение НИОКР и приобретение необходимого для этого оборудования. При переносе затрат на НИОКР на расходы будущих периодов на счёте «Расходы будущих периодов» учитывают и отсроченные налоги, после чего их переносят на счет «Издержки производства и обращения».

Льготное налогообложение нематериальных активов также выражается в предоставлении налоговых скидок или налоговых кредитов при инвестициях в нематериальные активы [6].

Изучая вопрос становления моделей коммерциализации объектов интеллектуальной собственности в экономически развитых странах, можно сделать вывод о том, что развитие и условия для эффективной деятельности в этих странах различны. Одним из существенных факторов в развитии деятельности по коммерциализации интеллектуальной собственности экономически развитых стран явилось установление законов, стимулирующих интеллектуальную деятельность, в частности определение прав собственности на ОИС, созданных за счёт бюджетных средств и использование налоговых стимулов, способствующих взаимовыгодному сотрудничеству бизнеса и науки.

Список цитированных источников

1. Вильтовский, Д.М. Политика и законодательство в сфере трансфера технологий: зарубежный и национальный опыт / Д.М. Вильтовский, Е.П. Машонская, А.А. Успенский, под общ. ред. А.А. Успенского. – Мн.: Ковчег, 2010. – 60 с.
2. Зверев, А.В. // Вестник финансовой академии. – 2008. – № 4. Государственная поддержка инновационной деятельности (зарубежный опыт). – 35-56 с.
3. История мировой экономики: Учебник для вузов / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 671 с.
4. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, возможные уроки для России / Под ред. В.В. Иванова (Россия), С. Клесовой (Франция), О.П. Лукши (Россия), П.В. Сушкова (Россия). – М.: ЦИПРАН РАН, 2006. – 264 с.
5. Лазарев, В.С. История и зарубежный опыт создания и деятельности технопарков и бизнес инкубаторов / В.С. Лазарев, Т.А. Демещик. – Мн.: Изд-во РУП "Технопарк БНТУ "Метолит", 2005. – 68 с.
6. Рубвальтер, Д.А. Опыт ведущих зарубежных стран в области государственного регулирования сферы исследований и разработок Д.А. Рубвальтер, С.С. Шувалов Инфор.-аналит. Бюллет. № 1. – Режим доступа: <http://www.csr.ru>
7. Суриков, Н.Н. История экономики: учеб. пособие / Суриков Н.Н. – М., 2006. – 312 с.

Захарченко Л.А., к.э.н. доцент *luda_az@bk.ru*

Грицевич В.В., студентка группы Б-41

ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И ПРОБЛЕМЫ

Республика Беларусь расположена в центре Европы, по ее территории проходят коммуникационные коридоры европейского значения, связывающие страны Западной и Центральной Европы с Россией и Украиной, странами Балтии (Париж–Берлин–Варшава–Минск–Москва) и Черноморского бассейна (Санкт-Петербург–Витебск–Гомель–Киев–Одесса), а также значимые для Европы газо- и нефтепроводы. Все это и определяет многовекторность в экономической политике, целью которой является укрепление связей со всеми сопредельными государствами. В этом плане большое значение имеет трансграничное сотрудничество, в рамках которого реализуются общие интересы Беларуси и соседних с нею стран.

Современное трансграничное сотрудничество – это совместные конструктивные действия, направленные на развитие отношений между территориально-административными единицами или властями в рамках юрисдикции двух или более государств, подразумевающие заключение соответствующих соглашений между ними. В условиях международных отношений трансграничное сотрудничество является многосторонним, поскольку предполагает многообразие субъектов сотрудничества, которые обладают разными уровнями легитимности, разными побудительными интересами, разными рациональностями и возможностями. Целью этого сотрудничества является преодоление стереотипов, взаимного недоверия и предубеждений между жителями приграничных регионов, возникающих из совместного исторического наследия; расширение демократии и ликвидация государственных границ как социального, экономического и культурного барьера. Это средство, с помощью которого власти регионов либо территориальные органы самоуправления объединяют свои усилия с целью решения существующих для себя проблем, несмотря на разделение их государственными границами.

Трансграничное сотрудничество осуществляется в различных формах и проводится по следующим направлениям: техническая инфраструктура (благоустройство пограничных переходов, систем коммуникаций, коммунальной инфраструктуры); общественное взаимодействие (развитие регионального и локального самоуправления; культурные, спортивные, образовательные, научные и туристические обмены); охрана окружающей среды и ценных трансграничных объектов (создание специальных программ экологического оздоровления территорий с загрязненной окружающей средой; поиск средств на инвестиции, связанные с защитой окружающей среды на приграничных территориях); сотрудничество в области территориального планирования (координация работ стран-участниц по обе стороны границы, выполнение разработок и проектов на тему будущей территориальной организации трансграничных территорий).

Особое внимание на современном этапе заслуживает сфера предпринимательства, в которой можно выделить следующие направления: инфраструктурная трансграничная поддержка по бизнесу; предоставление информации по бизнесу; помощь бизнесу в поиске и получении финансирования, инвесторам – в поиске перспективных проектов; маркетинговые исследования рынков, на которые стремится выйти предприятие; взаимодействие с организацией поддержки бизнеса другой страны; организация бизнес встреч с участием потенциальных партнеров из разных стран и обучающих семинаров, тренингов, поездок предпринимателей и т.д.

Беларусь начала разрабатывать для приграничного сотрудничества различные программы с 1994 г. в рамках белорусско-польского, белорусско-литовского и белорусско-латвийского сотрудничества. Белорусско-украинское сотрудничество по территориальной организации приграничных регионов наиболее плодотворно начало развиваться с 2004 г.

Современное трансграничное сотрудничество осуществляется с двумя группами регионов Беларуси:

1) первая группа включает три региона на западной и северо-западной границе, которые являются соседями со странами ЕС (Польша, Литва, Латвия);

2) ко второй группе принадлежат северо-восточный и восточный регионы на границе с Россией, а также южный регион на границе с Украиной.

Системная основа взаимодействия РБ и Европейского Союза была заложена в 2008 г., когда Правительство РБ подписало Рамочное соглашение с Комиссией Европейских сообществ, согласно которого Беларуси будет оказываться помощь в рамках Европейского инструмента добрососедства и партнерства. Европейский инструмент добрососедства и партнерства (ЕИДП) – это один из девяти инструментов внешней помощи ЕС на 2007–2013 гг., один из компонентов европейской политики добрососедства, направленной на поддержание стабильности и процветания регионов по обе стороны границы. Данный компонент ориентирован на достижение четырех общих целей стратегии ЕС в области трансграничного сотрудничества: содействие экономическому и социальному развитию в приграничных регионах; решение общих проблем (например, экологических, социальных и пр.); обеспечение эффективных и безопасных границ; содействие развитию контактов между людьми. Программы ЕИДП предполагают выделение средств для всех партнеров по проекту из одного источника на основании общего бюджета и в соответствии с едиными правилами, установленными в каждой программе. Важнейшее отличие программ в рамках ЕИДП заключается также в том, что для регионов, расположенных по разные стороны границы ЕС, создаются совместные структуры управления, действуют общие правовые нормы и правила. Это обеспечивает сбалансированное и равноправное партнерство.

Приоритетными направлениями являются мероприятия по повышению конкурентоспособности приграничных территорий; развитию предпринимательства; улучшение условий для развития туризма; улучшение доступа в регион; повышение качества жизни; защита окружающей среды на приграничной территории; эффективные и безопасные границы; институциональное сотрудничество и поддержка местных инициатив; повышение возможностей трансграничного сотрудничества на региональном и местном уровнях. Основными получателями технической помощи Европейского Союза в Беларуси выступают министерства, пограничные и таможенные органы, областные и районные исполнительные комитеты.

Современной моделью организации приграничного сотрудничества являются «еврорегионы», которые признаются высшей институциональной формой трансграничного сотрудничества. Это форма организации сотрудничества посредством учреждения трансграничного союза двух либо трех приграничных регионов стран, имеющих общие границы. С участием Беларуси и соседних государств создано 5 Еврорегионов, из них два с Украиной: «Буг» (1995) – Люблинское воеводство (Польша), Брестская область (Беларусь), Волынская (Украина). «Днепр» (2003) – Гомельская (Беларусь), Брянская (РФ), Черниговская область (Украина). «Неман» (1997) – Гродненская область (Беларусь), пять районов Калининградской области (Россия), Подляское воеводство (Польша) и три района с Литовской стороны. «Озерный край» (1999) – пять районов Витебской области (Беларусь), четыре района Латвии и четыре района Литвы. «Беловежская пуца» (2002) – Свислочский, Пружанский и Каменецкий районы (Беларусь) и Гайковский повет (Польша).

Трансграничное сотрудничество дает определенные преимущества для развития регионов и страны в целом, поскольку позволяет привести внутреннее законодательство, регулирующее внешнеэкономическую деятельность в соответствие с общепринятыми нормами и правилами мировой политики, т.е. содействует выработке экономических стандартов, соответствующих мировым; способствует улучшению региональных пропорций экономики; укреплению и развитию местного самоуправления, совершенствованию механизмов экономического управления территориальным развитием.

В тоже время в налаживании такого сотрудничества имеются определенные сложности (барьеры): экономические (различия между странами и их регионами по имеющемуся потенциалу, уровню жизни и мето-

дам организации хозяйственной деятельности, инструментам ее регулирования и т. д); политические и правовые (различия в организации государственной власти, управления и местного самоуправления, в законодательной базе); социальные-политические, социально-психологические, религиозные и другие.

Для успешного развития трансграничного сотрудничества необходимо принять ряд мер по его стимулированию:

- укрепление нормативно правовой базы и достижение совместимости законодательства Республики Беларусь и сопредельных государств по вопросам приграничного сотрудничества;
- оказание финансовой поддержки органам самоуправления и отдельных организаций, участвующих в осуществлении программ и проектов приграничного сотрудничества;
- разработка региональных программ развития приграничного сотрудничества на ближайший период и перспективу. Создание целостной системы управления трансграничным сотрудничеством.

Трансграничное сотрудничество, развиваясь по многим направлениям, способствует развитию и укреплению хозяйственных, культурных, гуманитарных связей между приграничными территориями РБ и сопредельных государств, способствует созданию и эффективному развитию экономической и социальной инфраструктуры на приграничных территориях. В конечном итоге, становится важным шансом регионального развития и повышает конкурентные возможности регионов, принимающих в нем участие, поскольку развитие ряда приграничных регионов стран СНГ во все большей степени определяется внешними факторами, или же взаимосвязью внешних факторов и внутренних факторов развития экономик этих государств.

Список цитированных источников

1. Слонимский А.А., Слонимская М.А., Поболь А.И. Приграничное сотрудничество предпринимательских секторов экономики Беларуси и Литвы в экспертных оценках его участников / А.А. Слонимский, М.А. Слонимская, А.И. Поболь // Экономический бюллетень НИЭИ МЭ Республики Беларусь. – 2011. – № 3. – С. 17-26.
2. Приграничное и трансграничное сотрудничество в программах сотрудничества ЕС и стран СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: analytics.mz.ru/?p=706. – Дата доступа 04.04.2012.
3. Шинковский М.Ю. Трансграничное сотрудничество как рычаг развития Российского Дальнего Востока [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifpc.ru/index.php?cat=159>. – Дата доступа 19.03.2012.

Зеленковская Н.В.

Белорусско-Российский университет,
г. Могилев, Республика Беларусь
zelennat@mail.ru

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕФОРМИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В новых условиях предприятие должно быть не только экономически состоятельным, но и иметь ряд конкурентных преимуществ. Создать предпосылки устойчивого развития, можно только на основе глубокого изучения финансово-хозяйственной деятельности предприятия за предыдущие периоды и его внешнего окружения с помощью приемов и методов анализа и математического аппарата. Создание конкурентных преимуществ и их наращивание – важнейшее условие для достижения предприятием высоких показателей деятельности и фактор повышения его экономической состоятельности. С точки зрения теории и практики управления предприятиями эта задача требует постоянного решения в условиях быстроменяющейся внутренней и внешней среды и учета в разработке стратегии и тактики развития предприятия.

Моделирование финансово-хозяйственной деятельности организации позволит создать цифровую математическую модель для выделения наиболее значимых факторов, влияющих на результаты деятельности организации, агрегировать их в математическую модель, оценить организации и выделить закономерности изменения отдельных параметров субъектов хозяйствования и его экономической состоятельности.

Данный подход позволяет проследивать начальные условия функционирования предприятия при каждом новом этапе его жизненного цикла. Информационные потоки моделируются от текущего уровня экономической состоятельности последовательно к исходным данным (движение от конечных результатов).

По этим причинам возникает вопрос о выборе технологий и инструментария оценки потенциала предприятия, которые позволяют оперативно определять внутренние возможности и слабости подчиненной хозяйственной единицы, обнаруживать скрытые резервы в целях повышения эффективности ее деятельности.

Большое количество отечественных и зарубежных экономистов Л.И. Абалкин, Г.В. Савицкая, В.А. Золотарев, И.Н. Волик, Ю.Ю. Донец, А.И. Анчишкин, В.М. Архипов, Т.Б. Бердников, Е.М. Карпенко и др. ис-

следуют теоретическую и практическую базу потенциала предприятий. Предметом дискуссий ведущих ученых многих стран являются вопросы, связанные с понятием потенциала, его структурой, классификацией ресурсов и последовательностью их применения, а также рядом других.

Потенциал в общем понимании рассматривается как источник, возможности, средства, запасы, которые могут быть приведены в действие, использованы для достижения определенной цели [1]. Так как потенциал предприятия идентифицируется с совокупностью ресурсов, следовательно, выделяют трудовой, технический, организационный, имущественный, финансовый, инновационный и прочие потенциалы. Исходя из этого, комплексная методика оценки потенциала должна состоять из следующих блоков:

- оценка финансово-экономического потенциала;
- оценка производственно-сбытового потенциала;
- оценка материально-технического потенциала;
- оценка организационно-кадрового потенциала;
- оценка резервов повышения эффективности использования потенциала организации.

Эффективность использования потенциала имеющегося в распоряжении предприятия зависит от способности сотрудников и менеджеров к использованию ресурсов с целью создания товаров и услуг, получения дохода, достаточного для продолжения деятельности.

Так как потенциал включает несколько составляющих, взаимосвязанных, взаимодействующих и постоянно изменяющихся элементов, каждый из которых представляет собой совокупность отдельных частей, то существует проблема в его оценке.

Изучение научных трудов экономистов и нормативной базы Республики Беларусь по оценке потенциала позволило выделить три группы методов оценки: метод интегрирования одномерных величин, метод многомерных сравнений, метод регрессионных зависимостей. Каждая из существующих методик имеет ряд своих достоинств и недостатков.

Для промышленного предприятия целесообразно использовать методику, которая позволяет скрыть потенциал через совокупность характеристик: реальные возможности, объем ресурсов и резервов.

Методика включает следующие этапы:

1. Оценка совокупного воздействия факторов, отражающих уровень использования потенциала предприятия (Q_j). Данный показатель определяется, как сумма произведений коэффициента значимости i -й группы показателей (a_i) и отношения числа наилучших значений показателей i -й группе в j -м году к общему числу показателей в i -й группе в j -м году (q_{ij}).

2. Оценка комплексного показателя использования ресурсов предприятия (K_j). Данный показатель определяется, как произведение коэффициента значимости i -го показателя (b_{ki}) и отношения значения i -го показателя j -го года к наилучшему значению i -го показателя за ряд лет (r_{kj}).

Если улучшению признака соответствует увеличение его значения, то показатель r_{kj} определяется, как отношение k -го значения в j -м году (x_{kj}) к наилучшему k -му значению показателя за ряд лет (x_{kn}).

Если улучшению признака соответствует уменьшение его значения, то r_{kj} определяется в обратном порядке.

3. Оценка совокупного потенциала предприятия (СП). Данный показатель определяется, как сумма совокупного воздействия факторов, отражающих уровень использования потенциала предприятия (Q_j) и комплексного показателя использования ресурсов предприятия (K_j).

Данная методика позволяет:

- привести значения показателей к сопоставимому виду;
- проследить динамику использования потенциала предприятия;
- выявить период времени, в котором потенциал предприятия использовался наиболее эффективно.

Рассмотренная методика апробирована на данных промышленных предприятий Могилевской области Республики Беларусь.

Полученные результаты позволили сделать вывод о том, что методика позволяет проводить оценку использования потенциала предприятия на основе имеющихся данных за ряд лет, а сравнивая полученные результаты определять период наиболее эффективного использования потенциала предприятия.

Выделение приоритетных показателей экономической состоятельности и конкурентных преимуществ предприятия позволяет разработать соответствующие управленческие решения и обеспечить эффективное стратегическое управление.

Список цитированных источников

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Л.С. Сосненко. – М.: Экономическая литература, 2004. – 208 с.

Зеленковская Н.В., Нечаева Т.Г., к.э.н., доцент
 ГУВПО «Белорусско-Российский университет»,
 г. Могилев, Республика Беларусь
zelennat@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время реформирование и реструктуризация предприятий целесообразно представлять как самостоятельный процесс экономических преобразований и объект государственного управления и регулирования.

На нынешнем этапе развития белорусской экономики выявление неблагоприятных тенденций развития организаций, оценка финансового состояния и своевременное определение экономической несостоятельности приобретают первостепенное значение. Это связано с тем, что в Республике Беларусь сейчас присутствуют жесткие условия экономического выживания.

Основными проблемами предприятий Республики Беларусь являются:

- неэффективность системы управления;
- неконкурентоспособность выпускаемой продукции;
- отсутствие «прозрачности» финансово-хозяйственной деятельности;
- недостаток квалифицированных кадров предприятия;
- низкая инвестиционная активность и привлекательность предприятий.

В таблицах 1 представлена динамика показателей, характеризующих финансово-хозяйственные результаты деятельности предприятий Республики Беларусь [2].

Таблица 1 – Динамика изменения результатов предприятий Республики Беларусь

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Чистая прибыль, млн. р.	6399528	7930838	9009926	15253811	10814861	13607332
Количество прибыльных предприятий, получивших чистую прибыль, ед.	10086	9937	9996	9888	9652	8496
Рентабельность продаж, %	8,3	8,1	6,8	8,0	5,8	6,0
Удельный вес убыточных предприятий, получивших чистый убыток, в общем количестве организаций, %	3,5	8,5	6,5	5,1	7,6	5,5
Сумма чистого убытка убыточных предприятий, млн.р.	158006	483986	511283	602418	1402848	1113853

Экономическая оценка прибыли показала ее положительную динамику развития. Рентабельность продаж за анализируемый период имела неравномерную динамику изменения. Однако исследуемый показатель не всегда адекватно отражает состояние финансово-хозяйственной деятельности и поэтому должен быть рассмотрен в комплексе с другими показателями или как определенное соотношение (коэффициент).

Таким образом, воздействие на финансовую состоятельность – это дифференцированный фактор, имеющий четкую направленность, на дестабилизацию финансовой системы предприятия.

Следует отметить, что четко прослеживается взаимосвязь между ростом убыточных предприятий и уровнем продаж. Кроме того, при анализе статистических данных, как видно из таблицы, четко прослеживается следующая тенденция – при росте уровня рентабельности количество убыточных предприятий сокращается.

Выявленные тенденции в развитии отраслей подтверждают показатели платежеспособности [2], размещенные в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели финансового состояния предприятий Республики Беларусь

Год	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, %	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами, %
2001	6,9	120,6	18,3
2002	5,1	123,0	20,1
2003	4,8	126,4	20,3
2004	9,5	133,1	20,5
2005	13,2	140,7	22,9
2006	12,4	147,6	23,8
2007	12,9	154,3	25,8
2008	13,8	175,7	27,6
2009	2,7	163,6	32,3
2010	-2,6	167,2	32,9

Данные таблицы позволяют сделать вывод о том, что наблюдается отрицательная тенденция в развитии платежеспособности за период с 2008 года по 2010 год. Усугубляется эта тенденция резким переходом уровня к отрицательному значению коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами и ростом коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами.

Как видно из проведенных исследований финансовая несостоятельность является следствием хозяйственной несостоятельности и имеет взаимообусловленную тенденцию развития. Нельзя рассматривать одну составляющую, изолировав влияние другой, так как они напрямую взаимосвязаны.

Несостоятельность по коэффициентам подтверждается не рациональной политикой управления дебиторской и кредиторской задолженностью, что подтверждает приведенная структура по задолженностям. Эти показатели отражают как состоятельность хозяйственной деятельности, так и состоятельность финансового механизма работы организации. Тенденция развития этих показателей указывает на необходимость разработки мероприятий по повышению эффективности хозяйственной деятельности по отраслям, так и на необходимость активизации финансового управления по организациям.

По экономической природе убытки не указывают на экономическую несостоятельность, но являются следствием сопряженного эффекта операционного и финансового риска, генерируемого организацией, могут являться одним из показателей, указывающих на необходимость санации или антикризисного управления.

Таким образом, можно сделать вывод, что в Республике Беларусь наметились тенденции к росту промышленного производства, относительному сокращению неплатежей, существенному снижению доли убыточных предприятий. Улучшению финансового положения предприятий способствовал целый ряд мер, предпринятых правительством, а также другие объективные причины.

Для того чтобы оценить влияние результативных показателей финансово-хозяйственной деятельности на уровень убыточности предприятий Республики Беларусь необходимо установить зависимости между показателями функционирования предприятий, то есть разработать механизм управления экономической состоятельностью [1].

Список цитированных источников

1. Адаменкова С.И., Евменчик О.С. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик. – Минск: БНТУ, 2008. – 260 с.
2. Статистические данные. Годовые данные [Электрон. ресурс]. – 2012. – Режим доступа: www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 03.04.2012 г.

Карелина Т.Н.

НИЭИ Министерства экономики,
г. Минск, Республики Беларусь
tan.karelina2011@yandex.ru

ЧЕРТЫ ИНТЕГРАЦИИ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

С 90-х годов прошлого столетия в европейских странах под контролем национальных правительств начали активизироваться процессы консолидации военно-промышленных комплексов (ВПК). Консолидационные процессы были вызваны стремлением оборонной промышленности адаптироваться к новым условиям хозяйствования: резкое сокращение финансирования оборонных программ, уменьшение объема закупок, образование избыточных мощностей оборонной промышленности, сокращение численного состава вооруженных сил, формирование новых задач, некоторое отставание по ряду позиций от лидеров мирового ВПК.

Интеграционная политика Европейского Союза (ЕС) в сфере оборонной промышленности имеет свои особенности. Во-первых, Евросоюз концентрируется на отдельных участках военно-технического прогресса (европейская система космической связи и навигации «Галиллео», проект «Еврокоптер»). Во-вторых, значительное внимание уделяется возможности применения создаваемых военных технологий в гражданской промышленности – как с целью расширения рынков для оборонных компаний-подрядчиков, так и для повышения конкурентоспособности экономики ЕС в целом. В-третьих, приоритет остается за международными общеевропейскими проектами с учетом национальных интересов государств – членов ЕС.

Международная интеграция оборонной промышленности позволяет засчет объединения внутренних рынков увеличить серийность, поднять эффективность и рентабельность производства. Реализация совместных программ позволяет улучшить тактико-технические и эксплуатационные характеристики вооружения и военной техники (ВВТ), обеспечить разработку и внедрение передовых технологий, повысить кон-

курентоспособность продукции и усилить позиции на внешнем рынке. Так, программа «Еврофайтер» по производству боевых самолетов позволила объединить внутренние рынки Великобритании, Германии, Италии и Испании, увеличить объемы продаж и ограничить экспансию американских аэрокосмических корпораций на европейском рынке вооружения.

На трансформацию оборонной промышленности оказали влияние и продолжают влиять следующие основные факторы:

- растущая международная интеграция компаний и программ вооружений;
- изменения на мировом рынке вооружения;
- смена форм собственности оборонных предприятий (приватизация);
- возрастание роли гражданских технологий в развитии ВВТ.

Препятствием на пути развития более глубокой интеграции в этом секторе экономики является национальная разобщенность и необходимость сочетания общих и национальных интересов каждой из стран Евросоюза ради укрепления оборонной составляющей ЕС. Учитывая положение в учредительных документах ЕС (статья 346 Договора о функционировании Евросоюза в редакции Лиссабонского договора), позволяющее странам-участницам проводить собственную политику в области производства товаров военного назначения в обход действующих в этой организации правил внутреннего рынка, ведущие игроки ЕС остаются участниками конкурентной борьбы и на мировом рынке экспорта военной продукции, в том числе с целью развития национального ВПК и связанных с ним других отраслей промышленности [1].

Реализация совместных проектов затрудняется различными требованиями их участников к спецификации разрабатываемой продукции, что делает возможным случаи закрытия их на начальной стадии разработки или сокращения их масштабов. Кроме того, объединение инвестиций нескольких стран усиливает возникновение финансовых трудностей при выходе из программы (проекта) одного из участников, что может привести к его закрытию по причине недофинансирования. Зарубежные специалисты отмечают негативное влияние на процессы интеграции: преобладание принципа справедливой экономической выгоды, когда доходы от реализации программ распределяются в соответствии с объемом национальных заказов, что фактически является поддержкой национальной промышленности, а не способствует формированию единой европейской технологической и промышленной базы.

В настоящее время, в результате интеграции оборонной промышленности объединенной Европы, в ней преобладают четыре крупные промышленные группы, которые имеют многонациональный характер и представляют собой «Большую четверку» наиболее развитых государств – Германии, Франции, Великобритании и Италии. Это – британская «БАэ системз», ЕАДС (основной капитал Германии и Франции), французская «Талес», итальянская «Финмеканика».

Концерн «БАэ системз» входит в пятерку первых мировых производителей ВВТ. Производственная деятельность концерна сосредоточена на разработке и производстве авиационной техники, морских и наземных ВВТ. Европейские страны для Великобритании являются важными торговыми партнерами (около 20% экспорта).

Консорциум ЕАДС насчитывает 70 предприятий и 35 филиалов, в том числе за пределами Европы (Индия, Китай) [2]. Владельцами выступают германский «Даймлер-Крайслер» (22,46% акций), французский «Лагардер» и правительство Франции (22,46% акций), испанский государственный холдинг СЕПИ (5,48% акций) и индивидуальные акционеры. ЕАДС состоит из четырех отделений: «Эрбас» – производство самолетов; «Остриум» – производство гражданских и оборонных спутниковых систем и их обслуживание; «Кассидиан» – разработка системных решений для военных и гражданских служб по обеспечению безопасности по всему миру; «Еврокоптер» – производство вертолетов. Управление осуществляется двумя штаб-квартирами – в Париже и Мюнхене. Соответственно 25% и 60% экспорта ВВТ Франции и Германии поставляется на европейский рынок вооружения.

Доля государства в финансово-промышленном холдинге «Финмеканика» составляет около 30% и правительство владеет «золотой» акцией. Холдинг объединяет производство продукции отраслей самолето- и вертолетостроения, бронетанковой техники, артиллерийско-стрелкового вооружения. На долю экспорта в европейские страны приходится около 15% от общего объема итальянского экспорта ВВТ.

Несмотря на самостоятельное и успешное участие отдельных стран региона в мировой торговле оружием, руководство ЕС стремится к формированию общеевропейской технической и промышленной базы в рамках общей политики безопасности и обороны. Одновременно с этим, инициативы крупных в военно-промышленной области стран-участниц приводят к дальнейшему развитию общеевропейского рынка вооружений и военных технологий, появлению международных военно-промышленных корпораций, их коллективной экспансии на внешние рынки.

Европейский Союз на сегодняшний день является единственной интеграционной группировкой, прошедшей все стадии глобальной интеграции. Процесс экономической интеграции в регионе, в том числе оборонной промышленности, идет непросто и проблемы, связанные с различиями в уровне экономического развития и потенциала членов ЕС, обостряются. Но именно ЕС представляет собой глубокую базу для анализа и исследования всего спектра последствий, возникающих в процессе интеграции стран.

Список цитированных источников

1. Европейский союз. Основополагающие акты в редакции Лиссабонского договора с комментариями / под ред. С.Ю. Кашкина. – М.: ИНФРА-М, 2010.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eads.net>.

Коседовски Войцех, Коля-Безка Мария, Университет Николая Коперника, г. Торун
Станайтис Саулиус, Вильнюсский педагогический университет
Ванкевич Е.В., Государственный технологический университет, г. Витебск

ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА И БЕЛОРУССИИ В СВЕТЕ АНКЕТНОГО ОПРОСА⁹

Введение

Предметом настоящей разработки является представление некоторых результатов международного анкетного опроса населения и менеджеров – сотрудников органов территориального самоуправления отдельных приграничных регионов Литвы, Латвии, Польши и Беларуси. Целью анкетирования были идентификация и сравнительный анализ поддержки предпринимательства, осуществляемой органами территориального самоуправления в данных регионах. В Литве было собрано 255 опросников, заполненных соответствующим образом жителями регионов, в Латвии – 114, в Польше – 724, а в Беларуси – 150. От представителей органов территориального самоуправления было получено: в Литве – 78, Латвии – 27, в Польше – 50 и в Беларуси – 25 анкет¹⁰.

Результаты анкетирования менеджеров-сотрудников органов территориального самоуправления

Представителям органов территориального самоуправления в соседних приграничных регионах упоминаемых во введении стран задавались вопросы о наиболее часто проводимых ими видах работы по поддержке предпринимательства. Среди полученных ответов в Литве к таким видам работы относились: инвестиционные льготы для развивающихся предприятий (такой ответ был получен от 73% респондентов), создание особых экономических зон (50%), льготы по местным налогам (42%) и упрощение процедур, связанных с началом предпринимательской деятельности (39%).

Ответы латышских респондентов показали, что более чем половиной (56%) органов самоуправления велась работа по упрощению механизма привлечения финансовых средств из ЕС, ненамного меньшее число органов (48%) были напрямую или косвенно вовлечены в создание особых экономических зон, 41% занимались продвижением региона как привлекательного места ведения предпринимательской деятельности, а 30% – инвестировали в техническую инфраструктуру.

В Польше наиболее популярными видами работы по поддержке предпринимательства, являлись: инвестиции в техническую инфраструктуру (48% ответов), продвижение региона как привлекательного места ведения предпринимательской деятельности (46%) и упрощение механизма привлечения финансовых средств из ЕС (32%).

⁹ Научная работа, финансируемая из средств на науку в период 2010-2012 гг. в качестве исследовательского проекта NN114241838.

¹⁰ Анкетный опрос был проведен в 2011 г. международным коллективом при Кафедре Европейской Интеграции и Региональных Исследований Университета Николая Коперника в Торуне, под руководством В. Коседовского в рамках исследовательского проекта „Предпринимательство и инновации как факторы развития регионов ЦВЕ в контексте союзной политики единства (с особым учетом Польши)”. Является продолжением аналогичных исследований, ведущихся в 2001/2002 и 2006/2007 гг. См.: W. Kosiedowski (red.), *Konkurencyjność regionów w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej. Międzynarodowa analiza porównawcza*, Wyd. UMK, Toruń 2004, с. 479-495; W. Kosiedowski (red.), *Pogranicze w trakcie przemian*, Wyd. UMK, Toruń 2009, с. 279-446; E.V. Vankevich, W. Kosiedowski, *Regions of Belarus: Cooperation Potential*, [w:]: D. Kopycińska (red.), *Selected Problems of Market Economy in the Crisis Era*, Wyd. Nauk. Uniw. Szczecińskiego, Szczecin 2011, с. 139-151; W. Kosiedowski, S. Stanaitis, *Tarpvalstybinio bendradarbiavimo galimybės Lenkijos, Lietuvos ir Baltarusijos pasienio regionuose (gyventojų nuomonių tyrimas)*, „Geografija”, t. 45, Nr. 1, Lietuvos Mokslų Akademijos Leidykla, Vilnius 2009, с. 75–81.

В Беларуси поддержка предпринимательства чаще всего состояла в упрощении процедур, связанных с началом предпринимательской деятельности (такой ответ был получен от 44% респондентов), продвижении региона как привлекательного места ведения предпринимательской деятельности (40%) а также в развитии институтов бизнес-окружения (32%) (см. таб. 1).

Таблица 1 – Меры по поддержке предпринимательства в регионе, проводимые органами территориального самоуправления

Вид работы	Доля ответов (%)			
	Литва	Латвия	Польша	Беларусь
Упрощение процедур, связанных с началом предпринимательской деятельности	39	11	22	44
Льготы по местным налогам	42	26	26	24
Инвестиционные льготы для предприятий	73	4	22	16
Создание особых экономических зон	50	48	22	28
Развитие институтов бизнес-окружения	22	26	22	32
Налаживание взаимосвязей между наукой и практикой	23	11	6	8
Инвестиции в техническую инфраструктуру	8	30	48	20
Привлечение иностранного капитала	3	11	20	20
Продвижение региона и территориальный маркетинг	27	41	46	40
Упрощения механизма получения финансовых средств из ЕС *	42	56	32	-
Прочее	2	0	4	0
Отсутствие мер, направленных на развитие предпринимательства	8	0	6	4

Примечания: сумма (по горизонтали) не равна 100%, так как респонденты указали по 3 вида работы.

* В опросниках, заполнявшихся в Беларуси, этот вид работы не был указан.

Источник: собственный анкетный опрос.

В дальнейшем тем же респондентам задавались вопросы о тех видах работы, которые могли бы способствовать развитию предпринимательства в регионе, однако данная функция ими не выполняется, поскольку либо такая работа не ведется, либо ведется несоответствующим образом или в недостаточном объеме. В данном случае органы территориального самоуправления Литвы и Польши, как правило, указывали на сотрудничество публичных и частных организаций в рамках публично-частного партнерства (Литва – 60% ответов, Польша – 64%). Представители органов территориального самоуправления, так же как и в Беларуси, чаще отмечали территориальный маркетинг (63% ответов респондентов из Латвии и 56% из Беларуси), а также расширение и модернизацию инфраструктуры (59%). По мнению представителей белорусских органов самоуправления, кроме недостаточно используемого территориального маркетинга, составляет желать лучшего также организация сотрудничества между предприятиями (см. таб. 2).

Таблица 2 – Недостаточные меры по повышению предпринимательства, по мнению представителей органов территориального самоуправления

Вид работы	Доля ответов (%)			
	Литва	Латвия	Польша	Беларусь
Публично-частное партнерство	60	48	64	32
Территориальный маркетинг	15	63	28	56
Организация сотрудничества между предприятиями	9	22	40	52
Расширение и модернизация инфраструктуры	8	59	40	24
Прочее	3	0	14	8

Примечание: сумма (по горизонтали) не равна 100%, так как респонденты указали более одного варианта ответа.

Источник: как в таблице 1.

Результаты анкетирования региональных сообществ

Как и в предыдущих случаях, упоминаемые вопросы адресовались жителям исследуемых регионов. Ответы, полученные в Литве, говорят о том, что работа по поддержке предпринимательства, осуществляемая органами территориального самоуправления в этой стране, в значительной степени совпадает с ожиданиями региональных сообществ. Среди наиболее предпочтительных видов работы литовцы, как правило, указывали инвестиционные льготы для предприятий, ведущих работу по развитию (такой ответ получен от 69% респондентов). Большая группа опрошенных жителей предпочтительными видами работы сочла также: упрощение процедур, связанных с началом предпринимательской деятельности (47% ответов), налаживание взаимосвязей между наукой и предпринимательской практикой (41%), создание особых экономических зон (40%) и льготы по местным налогам (также 40%).

В Латвии среди наиболее предпочтительных видов работы по поддержке предпринимательства в регионе были перечислены: инвестиционные льготы для предприятий (такой ответ был получен от 66% респондентов), налаживание взаимосвязей между наукой и предпринимательской практикой (38%), создание особых экономических зон (36%), а также упрощение процедур, связанных с началом предпринимательской деятельности (35%). Ответы жителей этой страны показывают, что работа органов самоуправления по поддержке предпринимательства не совпадает с ожиданиями населения. Хотя практически половина органов самоуправления была вовлечена в создание особых экономических зон, что ожидалось жителями, но лишь 4% применяло инвестиционные льготы для предприятий и только 11% пыталось облегчить сотрудничество между наукой и предпринимательской практикой. С другой стороны – немногие жители указали те меры, которые чаще всего указывались представителями органов самоуправления. Упрощение механизмов получения финансовых средств из ЕС указало 55% представителей органов самоуправления и лишь 17% жителей, продвижение региона как привлекательного места для ведения предпринимательской деятельности – соответственно 41% и 29%, инвестирование в техническую инфраструктуру – соответственно 30% и 11%.

В Польше работа органов территориального самоуправления в данной области также выглядит недостаточно адекватной по отношению к ожиданиям населения. Представители органов самоуправления среди видов такой работы чаще всего указывали: инвестиции в техническую инфраструктуру, продвижение региона как привлекательного места для ведения предпринимательской деятельности, а также упрощение механизмов получения финансовых средств из ЕС, тогда как жители указывали, прежде всего, инвестиционные льготы для предприятий (56%), развитие институтов бизнес-окружения (47%), создание особых экономических зон (40%) и налаживание взаимосвязей между наукой и предпринимательской практикой (36%).

В Беларуси инструменты поддержки предпринимательства, используемые органами самоуправления, также не относятся к тем, которые хотели бы в первую очередь видеть жители. Для последних основное значение имели инвестиционные льготы (такой ответ был получен от 53% респондентов), льготы по местным налогам (49%), а также создание особых экономических зон (43%). При этом органы самоуправления указывали: упрощение процедур, связанных с началом предпринимательской деятельности, продвижение региона как привлекательного места для ведения предпринимательской деятельности, а также развитие институтов бизнес-окружения (см. таб. 3).

Таблица 3 – Наиболее предпочтительные меры по поддержке предпринимательства в регионе среди населения

Вид работы	Доля ответов (%)			
	Литва	Латвия	Польша	Белоруссия
Упрощение процедур, связанных с началом предпринимательской деятельности	47	35	30	43
Льготы по местным налогам	40	29	20	49
Инвестиционные льготы для предприятий	69	66	56	53
Создание особых экономических зон	40	36	40	43
Развитие институтов бизнес-окружения	22	29	47	31
Налаживание взаимосвязей между наукой и практикой	41	38	36	15
Инвестиции в техническую инфраструктуру	6	11	13	6
Привлечение иностранного капитала	15	9	7	12
Продвижение региона и территориальный маркетинг	13	29	22	23
Упрощения механизма получения финансовых средств из ЕС *	8	17	23	-
Прочее	0	0	0	1

Примечания: сумма (по горизонтали) не равна 100%, так как респонденты указали по 3 вида работы.

* В опросниках, заполнявшихся в Белоруссии, этот вид работы не был указан.

Источник: как в таблице 1.

Выводы

Результаты проведенного опроса показывают, что несмотря на разные условия, в том числе существенные отличия по уровню общественно-экономического развития, которыми отличаются приграничные регионы ЕС и Беларуси, ведущаяся органами территориального самоуправления этих регионов работа по поддержке предпринимательства, во многом схожа. Исследование обнаружило также, что одним из барьеров развития предпринимательства является неадекватность этой работы по отношению к ожиданиям региональных сообществ. Таким образом, региональная политика должна в значительно большем объеме учитывать мнения и пожелания местных сообществ. Кроме того, органы и институты, ответственные за ведущуюся региональную политику, должны познавать и анализировать опыт регионов соседних стран, а

также учитывать его в своей работе. Внедрение данных выводов в практику может в значительной степени способствовать увеличению эффективности воздействия на предпринимательство субъектов региональной экономики и, таким образом, способствовать развитию региона.

Список цитированных источников

1. Kosiedowski, W. Konkurencyjność regionów w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej. Międzynarodowa analiza porównawcza. – Toruń: Wyd. UMK, 2004.
2. Kosiedowski, W. Pogranicze w trakcie przemian. – Toruń: Wyd. UMK, 2009.
3. Kosiedowski, W. Tarptalstybinio bendradarbiavimo galimybės Lenkijos, Lietuvos ir Baltarusijos pasienio regionuose (gyventojų nuomonį tyrimas) / W. Kosiedowski, S. Stanaitis // Geografija. Lietuvos Mokslų Akademijos Leidykla. – Vilnius 2009. – t. 45, Nr. 1.
4. Vankevich, E.V. Regions of Belarus: Cooperation Potential / E.V. Vankevich, W. Kosiedowski / Selected Problems of Market Economy in the Crisis Era / [w:]. D.Kopcińska (red.) Szczecińskiego. – Szczecin: Wyd. Nauk. Uniw., 2011.

Кулеш Е.И.

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
sei500@yandex.ru

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Говоря о степени и структуре государственного вмешательства (или регулирования) в экономику, исследователи, преследующие определенные цели (выполняющие идеологическую функцию) или являющиеся «заложниками» выбранной парадигмы, часто используют по истине универсальный исследовательский прием – «метод абстракции». К слову сказать, само определение «государственное регулирование» или «государственное вмешательство в рыночный механизм» разными экономистами, стоящими на почти антагонистических позициях по данному вопросу, трактуется кардинально и безапелляционно.

Сторонники «либерального» направления согласны максимум с «некоторым вмешательством» правительства в рыночный механизм для ликвидации негативных последствий рыночной экономики в «очень ограниченных объемах». И мы, сторонние наблюдатели, с помощью абстракции можем согласиться с тем, что в любой национальной экономике, действующей на принципах рынка, эффективность (рентабельность) государственных финансов (производств) ниже, нежели предприятий этой же сферы, но с частным капиталом.

Сторонники «государственного регулирования» и «социальной экономики», используя всё тот же аппарат абстракции, концентрируют внимание на несовершенстве рыночного механизма, негативных последствиях рыночной экономики и «идеалистичности» понятия «человек экономический», имеющего одну лишь цель – максимизация дохода (когда он является продавцом ресурсов) и максимизация полезности (когда он является покупателем товаров и услуг). Опять «госпожа абстракция» упрощает реальный мир до «системы линейных уравнений» и «достижения совместного равновесия на всех четырех рынках», а это, при одинаковом количестве уравнений и неизвестных, для математики серьезной проблемой не является.

Однако когда изменяются параметры, которые система уравнений не описывает, а «совместное» и «макроэкономическое» равновесие никак не стабилизируется, то эти процессы уже с помощью абсолютно безошибочного уравнения описать нельзя, нужно говорить об экзогенных переменных, не нашедших место в «классических моделях».

Впрочем, у неоклассиков еще остался «козырь в рукаве» – это оценка эластичности ценовых и неценовых факторов плюс математический прогноз. Но это перспектива в лучшем случае среднесрочного прогнозирования (например, прогноз развития отрасли), а вот долгосрочный прогноз экономического развития национальной экономики, вооружившись этим инструментарием, составить практически невозможно (даже самые лучшие модели математического прогноза, к сожалению, не могут найти выход, а не описать причинно-следственные связи).

Из этого можно сделать вывод последователей «сильной роли государства» – если рыночный механизм не совершенен, если не гарантирована полная занятость (а, следовательно, и социально-экономическая эффективность), значит сильный игрок в национальной экономике – правительство должно взять на себя заботу над слабым и немощным рынком. Вроде бы все верно, однако и здесь всемогущая «госпожа абстракция» сыграла «злую шутку» – корректировка правительством рыночной экономики в той или иной

степени ломает (разрушает, дисбалансирует) сам рыночный механизм с его стройной системой принципов и сбалансированностью интересов и мотивов. А что же предлагается взамен – экономическая модель на базе рыночных элементов с соблюдением государственных хозяйственных интересов. Это синтезированная модель рыночной экономики, расширенная за счет все возрастающего количества неценовых качеств, при этом вопрос о достижении даже кратковременного макроэкономического равновесия не стоит, речь идет о допустимом уровне макроэкономической нестабильности и негативных последствиях рыночной экономики и ее государственного регулирования.

При этом видимом противоречии «кейнсианские» модели экономического роста получались достаточно стройными и математически объяснимыми, это положительно сказалось на количестве последователей и тяготении правительств развивающегося мира к их многократному применению. Иначе чем можно объяснить постоянный рост доли государственного дохода в ВВП таких рыночных экономик, как США и Евросоюз.

Однако эти самые «кейнсианские» рецепты ликвидации макроэкономической нестабильности, как уже писалось выше, могут пагубно влиять на сам рыночный механизм, на который даже самый непримиримый государственный аппарат «западных демократий» никогда не пойдет. Примером может служить развитие современной экономики Республики Беларусь, когда повсеместное вмешательство правительства, начиная с местничково-регионального уровня и заканчивая общенациональным, крайне негативно сказывается как на темпах роста предпринимательской деятельности, так и на доходах от нее. К слову, этот государственный «передел сфер влияния», когда для крупных валовых, бюджетных и градообразующих предприятий создаются тепличные условия, а предприниматель и импортер вытесняются из сферы государственных интересов, находит поддержку у широких слоев населения. Что связано, как представляется, с негативными результатами реструктуризации национальной экономики после распада СССР, когда без должного развития рыночных институтов сверху была навязана рыночная модель поведения, к которой широкие слои населения готовы не были. В итоге получается, что командно-административная система отбрасывается как исторически доказавшая свою неэффективность, рыночная не применима, так как не приживается на местном менталитете, на выходе – стремление к нерыночным механизмам традиционной экономики.

Эта модель организации уже доказала свою состоятельность как теневой элемент командно-административной экономики, когда популярные товары («дефицит») не покупались, а доставались через знакомых, когда деньги не выполняли части своих функций, когда распределение на работу молодого специалиста проводилось через знакомых, когда получение лучшего диплома не гарантировало лучшее место работы, когда размер заработной платы не был напрямую связан с производительностью труда. Этот список можно продолжить. Но ограничимся лишь одним примером. В одной студенческой группе учатся два студента. Один поступил на бюджетное место, так как сдал все экзамены на пятерки, а второй – на платное, так как сдал все экзамены на тройки. Средний балл их диплома о высшем образовании – 5.0 и 3.0 соответственно. Первый получил направление в колхоз (больше некуда, а распределить надо), а второй в администрацию преуспевающего государственного предприятия (помог родственник). На лицо отсутствие каких-либо рыночных принципов в этом примере (эффективность использования ресурса труда и способностей студента).

Следовательно, традиционный уклад в структурообразовании экономики – это дорога в никуда, так как, в конечном счете, упирается в право «сильнейшего» и регресс экономических институтов. Эти примеры приводились лишь с одной целью – объяснить диалектику государственного вмешательства в рыночный механизм. С одной стороны, первый вредит второму, с другой – второй без первого обойтись не может (во всяком случае, на современном этапе развития).

Поэтому в любой социально-экономической системе на различных этапах ее развития (особенно в переходные периоды) возникает вопрос (зачастую риторический) о мере государственного вмешательства (регулирования). Возможно одно из решений – это определение (ограничение) этой меры и неукоснительное соблюдение установленных рамок, чтобы вышеуказанные категории не вступали в постоянный конфликт интересов, а работали совместно и на благо друг друга.

Список цитированных источников

1. Государственное регулирование экономики / Под ред. Т.Г. Морозовой. – М.: Юнити-Дана, 2002. – 255 с.
2. Предпринимательско-правовые (хозяйственно-правовые) основы государственного регулирования экономики / С.Н. Шишкин. – Инфотропик Медиа 2011. – 328 с.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economy.gov.by
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbrb.by

Купрейчик Д.В., старший преподаватель, **Некало Т.А.**, студентка 3 курса БУАА
 УО «Полесский государственный университет»
 г. Пинск, Республика Беларусь
 E-mail: tanekalo@mail.ru

КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПО ПЕРЕМЕННЫМ ЗАТРАТАМ: ОСНОВА ИЛИ АЛЬТЕРНАТИВА

Изменения условий хозяйственной деятельности стало необходимостью вступления в силу нового типового плана счетов бухгалтерского учета и инструкции о порядке его применения, утвержденные постановлением Минфина от 29.06.2011 № 50. При этом следует отметить, что новый типовой план счетов по структуре и содержанию в большей степени увязан с информацией, содержащейся в бухгалтерской отчетности.

Учет многих процессов, ввиду текущих трансформаций, изменен, в том числе непосредственно есть изменения в учете процесса реализации продукции, товаров, работ, услуг, первоначально затрагивающие полноту включения затрат в себестоимость.

Согласно Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов от 30.09.2011 № 102 себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг включает в организации, осуществляющей промышленную и иную производственную деятельность, прямые затраты и распределяемые переменные косвенные затраты, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, относящиеся к реализованной продукции, работам, услугам.

Как известно, к прямым затратам относятся прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда.

В состав распределяемых переменных косвенных затрат включаются косвенные общепроизводственные затраты, величина которых зависит от объема производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг.

Следует обратить внимание, что косвенные затраты, учтенные на сч. 26, будут уже списываться непосредственно в дебет сч.90 (минуя счета учета затрат). Это также связано с показателями отчета о прибылях и убытках о себестоимости продукции, исчисленной по переменным затратам, и управленческих расходах за отчетный период. В отчете о прибылях и убытках по статье «Управленческие расходы» будут отражаться все затраты, учитываемые по сч. 26 и списываемые в дебет сч. 90, как это принято в МСФО.

Из вышеизложенного можно отметить, что полнота включения затрат в себестоимость изменяется, то есть вместо полной себестоимости используется усеченная себестоимость производимой продукции.

Суть данного метода такова: в себестоимость продукции включаются (и соответственно участвуют в оценке запасов) только все переменные затраты, в отличие от полной себестоимости (т.е. учета полных затрат организации).

Уместно на примере сравнить два метода калькулирования себестоимости: по полным и переменным затратам.

Известны плановые данные о компании «Плюс»:

Цена реализации единицы продукции – 10 ден. ед.

Переменные затраты на единицу продукции – 6 ден. ед.

Постоянные затраты на единицу продукции – 2 ден. ед.

Постоянные производственные расходы – 30 ден. ед.

Нормальная производительность оценивается в 150 ед. за период.

После завершения периода оказалось, что объем производства и реализации, а также объемы запасов составили величины, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты деятельности компании «Плюс».

Показатель	Рассматриваемый период
Реализованная продукция, ед.	180
Произведенная продукция, ед.	150
Запас на начало периода, ед.	30
Запас на конец периода, ед.	0

В таблицах 2 и 3 первоначально представлено формирование производственной себестоимости реализованной продукции, далее – формирование финансового результата.

Следует отметить, что в рассматриваемом примере объем продаж превышает объем производства. Таким образом, запасы готовой продукции снижаются, что в результате ведет к «выявлению» в прибыли

отчетного периода постоянных накладных расходов, которые были отнесены на эту продукцию в прошлые периоды. Т.е. организацией было реализовано на 30 ед. продукции больше, чем произведено, для этого были использованы запасы, оставшиеся от предыдущих периодов. Если калькуляция себестоимости производится по полным затратам вместе с изделиями в отчет о прибылях и убытках «приходит» на $30 \times 2 = 60$ ден. ед. больше, чем при калькулировании по переменным, – прибыль периода различается в разных методах калькулирования на эти 60 ден. ед.

Таблица 2 – Формирование финансового результата компании «Плюс» при использовании калькулирования по переменным затратам, ден. ед. (усеченная себестоимость).

Показатель	Рассматриваемый период
Запас на начало периода	180
Переменные производственные расходы	900
Запас на конец периода	—
Себестоимость реализованной продукции	1 080
Справочно: совокупные производственные расходы	1380
Выручка	1800
Себестоимость реализованной продукции	1 080
Маржа	720
Постоянные производственные расходы	300
Постоянные непроизводственные расходы	100
Прибыль от реализации продукции	320
Прибыль от текущей деятельности	420
Прибыль от инвестиционной деятельности	20
Прибыль до налогообложения	440
Налог на прибыль (18%)	79,2

Примечание – Источник: собственная разработка.

Таблица 3 – Формирование финансового результата компании «Плюс» при использовании калькулирования по полным затратам, ден. ед. (полная себестоимость).

Показатель	Рассматриваемый период
Запас на начало периода	240
Производственные расходы	1200
Запас на конец периода	
Отнесено на реализованную продукцию	1 440
Корректировка на дефицит/избыток возмещения накладных расходов	-----
Себестоимость реализованной продукции	1440
Выручка	1800
Себестоимость реализованной продукции	1440
Валовая прибыль	360
Постоянные непроизводственные расходы	100
Прибыль от реализации продукции	260
Прибыль от текущей деятельности	360
Прибыль от инвестиционной деятельности	20
Прибыль до налогообложения	380
Налог на прибыль (24%)	91,2

Примечание – Источник: собственная разработка.

Таким образом, различия в оценке стоимости продукции определяются включением в оценку запасов постоянных общепроизводственных расходов: при калькулировании по полным затратам они включаются в оценку запасов, а при калькулировании по переменным затратам постоянные ОПР рассматриваются как затраты периода и относятся сразу в отчет о прибылях и убытках на финансовый результат периода. Соответственно оценка каждой единицы продукции, оставшейся не реализованной на отчетную дату, при калькулировании по полным затратам по определению оказывается выше, поскольку в нее включается больше затрат [1, с. 189].

В таблицах выделен показатель – прибыль от реализации продукции. Это обусловлено тем, что именно в исчислении этого показателя заключается разница в различных способах калькулирования.

Далее таблицы сведены к рассчитанному на основе представленных данных налогу на прибыль по разным ставкам. Естественно, что при ставке, действующей до 01.01.2012 г. (24%), налог на прибыль, рассчитанный в примере калькулирования по полным затратам, выше, чем при калькулировании по перемен-

ным затратам, где налогооблагаемая прибыль выше, но применяется уже ставка 18% (при равенстве прибыли от текущей и от инвестиционной деятельности).

В примере рассмотрена ситуация, когда объем реализации превышает объем производства, но возможны и другие варианты, когда объем производства превышает объем реализации (метод калькулирования себестоимости приведет к большей величине прибыли от реализации продукции, чем калькулированию по переменным затратам) и объемы производства и реализации равны (прибыль будет одна и та же независимо от метода калькулирования).

Из всего вышеизложенного можно отметить, что в зависимости от ритмичности осуществления производства и реализации, выбор метода калькулирования позволит «сдвинуть» выявление прибыли во времени в желаемую сторону. При этом выбор метода калькулирования безразличен только в производствах, где отсутствуют запасы незавершенного производства и готовой продукции (число таких производств не велик).

Естественно, оба метода калькулирования имеют как достоинства, так и свои недостатки. Установленная же полнота включения затрат, предполагающая калькулирование так называемой усеченной себестоимости, уделяет большое внимание внутренней управленческой отчетности и является относительно объективной (в части влияния колебаний в оценке запасов на показатели прибыли), но при этом возникают трудности при разделении расходов на постоянные и переменные, поскольку чисто постоянных или чисто переменных расходов не так уж и много, а значит, возникают трудности в их классификации.

В заключение необходимо подчеркнуть, что на большинстве западных предприятий ни система учета полных затрат, ни система учета переменных затрат практически не применяется в чистом виде. Для существования и ориентации организации в рыночных условиях необходима разнообразная информация, в том числе и о себестоимости, которая может быть получена в разных системах учета. Поэтому сегодня стоит все-таки говорить о процессе интеграции различных аспектов управленческого учета, который нивелирует негативные стороны разных систем учета затрат.

Список цитированных источников

1. Волкова, О.Н. Управленческий учет: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. 2005. – 472 с.

Лемеш С.С., кандидат экономических наук, доцент
Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь
lss2005@list.ru

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Развитие высоких технологий и их практическое воплощение – один из главных факторов, определяющих место любого государства в системе современной глобальной конкуренции. Для Республики Беларусь, располагающей высоким техническим потенциалом, но не обладающей достаточной сырьевой базой, также стратегически важным становится перевод национальной экономики в режим интенсивного инновационного развития в рамках белорусской экономической модели. Главным и наиболее эффективным механизмом такого перевода должна стать национальная инновационная система (НИС).

НИС получили широкое распространение в большинстве стран-членов ЕС, США, Японии. Но до настоящего времени нет единого определения понятия НИС. Не разработана и единая методология формирования НИС. К тому же, перед НИС различных стран могут ставиться различные цели. Например, во Франции цель НИС видят в создании дополнительных рабочих мест, а в Германии – в развитии прогрессивных технологий.

В каждом конкретном случае стратегия развития НИС определяется проводимой государственной макроэкономической политикой, нормативным правовым обеспечением, формами прямого и косвенного государственного регулирования и т.п. Несмотря на это, структуры НИС высокоразвитых стран имеют общее в составе элементов НИС, их функциональной классификации и схемах взаимодействия. Так, в общем виде к структурным элементам НИС относятся государство, бизнес, учебные заведения. В рамках этой общей модели формируются национальные особенности НИС.

Активное воздействие на функционирование НИС оказывает предпринимательская среда, в частности крупный бизнес (свыше 250 работающих). В странах ЕС 80% крупных предприятий и только треть малых относятся к инновационно активным. В целом, с учетом распространения малого бизнеса, инновационную

активность проявляет каждое второе предприятие ЕС. Правительства стимулируют рост участия предпринимательского сектора в финансировании прикладных исследований и разработок. В результате в настоящее время он обеспечивает большую часть внутренних затрат на исследования и разработки: 56% – в ЕС, 63% – в США, 74% – в Японии [7].

Ключевая роль в формировании НИС принадлежит государству, которое устанавливает правила функционирования НИС, а также обеспечивает необходимую ресурсную поддержку, включая финансирование. Государство может поддерживать НИС такими способами, как льготное налогообложение, прямое бюджетирование, предоставление кредитов, организация венчурных фондов.

В настоящее время НИС Республики Беларусь представляет собой совокупность законодательных, структурных и функциональных компонентов, обеспечивающих развитие инновационной деятельности в стране. Однако, несмотря на проведение в последние годы целенаправленной работы по сохранению и развитию научного, научно-технического и инновационного потенциалов, республика располагает лишь отдельными фрагментами потенциально целостной НИС: научными и образовательными учреждениями, инновационно ориентированными производственными предприятиями и специализированными предприятиями инновационной инфраструктуры с различной степенью их инновационности.

В целом можно выделить следующие основные проблемы существующей инновационной среды Беларуси:

- отсутствие четко структурированной законодательной базы для осуществления всех стадий инновационной деятельности, для мер ее государственной поддержки, а также нормативной правовой базы, регуливающей условия создания предприятий и нормы взаимоотношений между субъектами инновационной инфраструктуры;

- ограниченный платежеспособный спрос на внутреннем рынке на передовые технологии и нововведения, отсутствие сложившегося рынка инновационной продукции;

- неразвитость специальных финансовых механизмов поддержки отдельных элементов инновационной инфраструктуры, самостоятельных инновационных проектов, а именно: венчурных фондов, страхования инновационных инвестиций, лизинга высокотехнологичного оборудования, фондового рынка для наукоемких компаний и др.;

- слабость кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями;

- низкий уровень развития малого инновационного предпринимательства.

Не способствуют формированию НИС и недостаточный уровень наукоемкости ВВП, высокая налоговая нагрузка на субъекты инновационной деятельности и др.

Высокоразвитые страны стремятся обеспечить наукоемкость на уровне 3% ВВП. Только при значении выше 0,9% можно рассчитывать на какое-то влияние науки на экономическое развитие. В ЕС критической считается наукоемкость ВВП в 2%. В Беларуси в последние годы данный показатель составляет 0,7%. Это значительно ниже, чем в сопоставимых по размеру и населению Финляндии и Швеции, где наукоемкость экономики – 3%.

Вместе с тем Национальная академия наук Беларуси и Министерство экономики рассчитывают, что к концу 2015 г. объем финансирования научных исследований в республике составит не менее 2,5% ВВП. На протяжении 2011–2015 гг. планируется создать научно-технологический парк в г. Гродно, Минский областной технопарк, региональный технопарк в г. Минске, специализированный фармацевтический технопарк «Биоград», технопарк «Полесье» и др.

Особую роль в развитии научно-технологической сферы предстоит сыграть Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., в которой запланирована реализация 223 проектов по созданию новых организаций и производств. Помимо этого, около 900 инновационных проектов будет реализовано на отраслевом и региональном уровнях. На реализацию госпрограммы планируется потратить 55,3 трлн. руб. – это в 8 с лишним раз больше, чем было направлено на аналогичную программу в предыдущей пятилетке. Ожидается, что около 65% общего объема финансирования новой госпрограммы инновационного развития составят иностранные инвестиции, из них около 10% – прямые иностранные инвестиции. Примерно 15% финансирования составят собственные средства организаций, еще 15% – средства белорусских банков и около 4,5% – средства местных бюджетов.

Согласно программе к 2015 году доля инновационно активных предприятий в Беларуси достигнет 40% (сегодня – 25%), удельный вес отгруженной инновационной продукции – 20–21% (сейчас – 11%). Ключевой показатель – объем высокотехнологичного экспорта – вырастет с 1,5 млрд. долл. США до 7,95 млрд. долл.

К 2015 году высокотехнологичный сектор Беларуси будет представлен следующими отраслями: индустрия информационных технологий, авиакосмическая промышленность, фармацевтическая индустрия,

микробиологическая промышленность и индустрия биотехнологий, прибороиндустрия и электронная промышленность, наноиндустрия и ядерная энергетика [8].

Формирование и развитие высокотехнологичного и наукоемкого сектора экономики позволит существенно повысить конкурентоспособность белорусской экономики и уровень экономической безопасности государства.

Леутина Л.И., канд. экон. наук, доцент
Академия управления при Президенте
г. Минск, Республики Беларусь
e-mail LSM54@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

Основной формой мирохозяйственных связей Республики Беларусь традиционно является внешняя торговля. Экономические субъекты Беларуси осуществляют внешнеторговые операции со 164 странами мира, при этом отечественная продукция поставляется на рынки 133 стран, а на белорусский рынок импортируются товары и услуги из 143 стран.

Стратегическим торговым партнером Беларуси является Россия. Значительные объемы внешнеторгового оборота сложились у нас с государствами СНГ, а также Германией, Великобританией, Польшей, другими странами дальнего зарубежья.

Количественные и качественные параметры внешней торговли характеризуются объемами экспорта (вывоза) и импорта (ввоза) товаров и услуг, динамикой структуры экспорта и импорта, сальдо торгового баланса, состоянием платежного баланса.

Используя данные Национального статистического комитета Республики Беларусь, проанализируем состояние некоторых из названных показателей за 2008-2011 годы (таблица 1)

Таблица 1 – Анализ динамики показателей внешнеторгового оборота РБ за 2008-2011 гг.

Показатели	2008	2009	2010	2011
1. Внешнеторговый оборот, млрд. дол. США	71,9	49,9	60,2	86,0
- экспорт	32,6	21,3	25,3	40,3
- импорт	39,4	28,6	34,9	45,7
2. Сальдо внешнеторгового оборота, млрд. дол. США	-6,8	-7,3	-9,6	-5,4

Источник. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь: // www.belstat.gov.by

Как свидетельствует приведенная официальная информация, объемы внешнеторгового оборота Республики Беларусь за 2008-2010 гг. не были стабильными. В 2009 году они значительно снизились по сравнению с 2008 годом (на 22 млрд. дол. США или на 30,7%). К 2010 году эти объемы приросли более чем на 10,3 млрд. дол. США, но так и не достигли параметров 2008 года. Экспорт и импорт за анализируемый период изменялись в своих объемах также неоднозначно, но неизменным было наличие отрицательного сальдо по каждому анализируемому году.

Аналогичная ситуация вырисовывается и по данным за 2011 год – сальдо внешнеторгового оборота за этот период сложилось отрицательным и составляет 5,4 млрд. дол. США. За последние 10 лет отрицательное сальдо внешней торговли выросло в 6,5 раз.

Отрицательное сальдо внешнеторгового оборота по годам сформировалось под воздействием влияния ряда объективных факторов – внешних и внутренних: роста мировых цен на энергетические товары, сырьевые ресурсы; спада промышленного и сельскохозяйственного производства; изменения курса белорусского рубля и доллара; ситуации на отечественном валютном рынке; проблем внешней задолженности и др.

Решение проблемы улучшения структуры платежного и торгового балансов и повышения экономической безопасности возможно только путем увеличения экспорта и снижения импорта продукции. В этой связи рассмотрим более подробно товарную структуру экспорта и импорта Республики Беларусь по товарным группам.

Как показал анализ за 2011 г., одним из лидеров белорусского экспорта является товарная группа «минеральные продукты» – 36%. Вторую позицию занимает продукция химической промышленности, каучук (включая химические волокна и нити) – 21,5% отечественного экспорта. На третьем месте находятся «машины, оборудование, транспортные средства» – 18,1% от объема экспорта. Основными покупателями бе-

лорусских тракторов, седельных тягачей и грузовых автомобилей являются Россия (более половины объема продаж), Украина, страны Прибалтики и восточной Европы, Африки и Персидского залива (Иран, ОАЭ, Сирия). На долю продовольственных товаров и сельскохозяйственное сырье приходится 9,6%.

Что касается импорта товаров в Беларусь, то его можно условно разделить на три составляющих потока: сырьевой импорт, включающий минеральные продукты и ресурсы; инвестиционный импорт – оборудование, машины и транспортные средства и потребительский импорт, в состав которого входят готовые пищевые продукты и промышленные товары. Если анализировать импорт с учетом товарных групп, то лидируют минеральные продукты, затем следуют машины и оборудование, транспортные средства, металлы и изделия из них, продукция химической отрасли и пищевая продукция[1].

Решая проблему роста экспорта и снижения импорта, необходимо приоритеты своего внимания представлять с учетом выявленных особенностей их структуры.

Кардинальное решение проблемы ликвидации отрицательного сальдо внешнеторгового оборота логически связывается с повышением конкурентоспособности отечественной продукции:

- во-первых, повышение качества отечественных тракторов, машин, сельскохозяйственной техники и т.п. до мировых стандартов, оптимизация цен на них сделает их востребованными на внешних рынках, что обеспечит реальный рост экспорта;

- во-вторых, производство качественных и конкурентоспособных отечественных товаров сделает их аналогами импортных товаров, которые будут востребованы внутренним рынком, что обеспечит реальное снижение импорта.

С целью снижения импорта в РБ разработана и осуществляется импортозамещающая политика. В течение двух предыдущих пятилеток были приняты две целевые государственные программы импортозамещения: на 2001-2005 гг. (постановление Совета Министров от 13 октября 2000 г. № 1580) и 2006-2010 гг. (постановление Совета Министров РБ от 24 марта 2006 года № 402). Благодаря этим программам изготовлено импортозамещающей продукции на сумму 11,3 млрд. долл. США, создано дополнительно около 2600 рабочих мест. При этом с учетом недостаточно большой емкости отечественного рынка часть импортозамещающей продукции поставлялась на экспорт: в 2006-2010 годах на сумму 3,4 млрд. долл. США.

Теперь, когда технология импортозамещения в Республике Беларусь достаточно апробирована, важным является определиться с его ассортиментом. Из общего объема, поступающего в республику импорта, более 50% составляют товары так называемого критического импорта, которые заменить отечественная промышленность в принципе не в состоянии – энергетические товары (углеводородное сырье), металлы, химическое сырье, цитрусовые, морепродукты и т.д. Они не могут быть предметом импортозамещения.

В Республике Беларусь следует осваивать производство по товарным позициям некритического импорта. Однако и в работе с этими товарными позициями необходимо исходить из того, что отдельные виды такой продукции имеют чрезмерно высокую материало- и импортоемкость, ограниченный внутренний спрос, что делает их импортозамещение экономически нецелесообразным. Нарастивание их объемов не окажет существенного влияния на сокращение отрицательного сальдо внешней торговли.

При организации выпуска импортозамещающих товаров необходимо учитывать объемы внутреннего потребления, реальный экспортный потенциал. Недопустимо распыление средств и усилий на небольшие производства, которые не могут существенно повлиять на макроэкономическую ситуацию в стране.

Импортозамещающая политика должна основываться на реализации крупных значимых инновационных проектов по товарным позициям, являющихся существенными для сокращения отрицательного сальдо, с учетом имеющегося в республике научно-технического и производственно-технологического потенциала, с обязательным привлечением иностранных инвестиций известных брендовых компаний.

Такие важнейшие проекты предусмотрены Государственной программой инновационного развития и иными государственными целевыми программами на 2011-2015 гг. На такие проекты и должно нацеливаться внимание государства.

Разработке любого бизнес-плана по созданию импортозамещающей продукции должны предшествовать маркетинговые исследования, которые оценят преимущества и слабые места аналогичных товаров-конкурентов, возможности их освоения в республике, потенциальные рынки сбыта и т.п.

При этом проблемные вопросы должны выноситься на решение Комиссии по повышению конкурентоспособности экономики, образованной Советом Министров. Так, решением этой Комиссии была признана нецелесообразность освоения производства в республике таких импортозамещающих товаров, как мобильные телефоны, множительная техника (ксероксы), источники бесперебойного питания, вело- и мотоциклы, зубочистки, линолеум, чугунные ванны и другое.

Являясь координатором импортозамещающей политики в республике, Министерство экономики постоянно нацеливает министерства, концерны и облсполкомы на то, что реализация импортозамещения це-

лесообразна только тогда, когда она экономически обоснована, а исключения могут быть только в случаях, когда речь идет об обеспечении экономической безопасности страны.

В условиях современного кризиса проблема поддержания достигнутых темпов роста экспорта и снижения импорта выходит на первый план. Поэтому правительству Республики Беларусь, отечественным производителям предстоит провести ряд мер, которые позволят удержать достигнутые позиции, повысить качество производимой продукции и добиться поставленных задач в области развития внешней торговли. В качестве отдельных мероприятий можно предложить следующие:

- совершенствовать механизм предоставления кредитных и лизинговых ресурсов на долгосрочной основе;
- обеспечить государственную поддержку экспорта в форме целевого страхования и кредитования экспорта (льготное страхование экспортеров), страхование экспортных кредитов с целью обеспечения защиты экспортеров от коммерческих и политических рисков. Страхование экспорта может осуществляться через предоставление государственных гарантий на экспортные кредиты;
- предоставить налоговые льготы в первые 5 лет для производств, направленных на выпуск экспортной продукции, основанной на новых технологиях;
- решить вопрос об установлении размера ставки НДС в Республике Беларусь, равной или меньше размера ставки НДС в Российской Федерации;
- ввести льготный налоговый режим для спецэкспортера (более 80% продукции на экспорт).

Список цитированных источников

1. Официальный сайт Национального статистического комитета РБ. – Режим доступа: www.belstat.gov.by

Мальцевич В.М., кандидат экономических наук, доцент
УО «Полесский государственный университет»,
г. Пинск, Республика Беларусь
e-mail: v_maltsevich@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Построение эффективной системы корпоративного управления всегда являлось одной из приоритетных задач как отдельных компаний, так и всей национальной экономики. При этом следует отметить, что природа корпоративного управления, а также его отличительные особенности формируются, с одной стороны, под влиянием политики государства и с другой – исходя из поведения самих компаний. Основным внешним фактором на современном этапе развития мировой экономики является необратимый процесс глобализации, ведущий к росту конкуренции на внутреннем и внешнем рынках.

Поскольку государство является крупным субъектом экономики, проблематика корпоративного управления естественным образом затрагивает и предприятия с государственным участием. В этой связи, несмотря на то, что вопрос корпоративного управления, в конечном счете, является вопросом ведения бизнеса, государство во всем мире остается основным регулятором базовых рамок корпоративного управления. Влияние государства на формирование корпоративного сектора в экономике чаще всего проявляется следующим образом: во-первых, при реализации своих институциональных функций по совершенствованию законодательства (в том числе корпоративного); во-вторых, при управлении процессами перераспределения собственности (приватизация, национализация); в-третьих, при реализации роли собственника, когда ему принадлежит доля в уставном капитале компании (рис. 1).

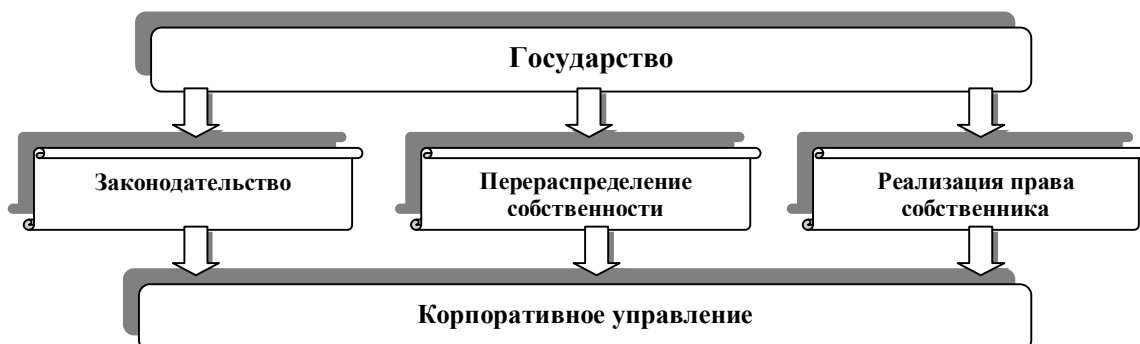


Рисунок – Механизм влияния государства на совершенствование корпоративного управления

Важную роль в формировании национальных моделей корпоративного управления играют различные политические и экономические кризисы, которые стимулируют процесс преобразования институтов и тем самым оказывают большое влияние на развитие корпоративного управления. Сравнительный институциональный анализ показывает, что в развитых странах в зависимости от особенностей институциональной среды сложились два базовых варианта моделей корпоративного управления. Условно можно назвать их аутсайдерской и инсайдерской моделями корпоративного управления в зависимости от того, какие группы стейкхолдеров и с помощью каких механизмов оказывают решающее воздействие на поведение фирмы (корпорации).

Для аутсайдерской модели корпоративного управления характерно преимущественное влияние топ-менеджмента, поскольку капитал большинства крупных и средних фирм распылен. Акции находятся в руках множества мелких собственников, не имеющих тесной связи с фирмой (отсюда и термин «аутсайдерская модель»), каждый из них в отдельности не может оказывать значительного воздействия на принятие решений в фирме (разделение владения и контроля). Роль трудовых коллективов также ограничена. Однако при этом воздействие институциональной среды таково, что топ-менеджмент вынужден учитывать интересы собственников, поскольку в противном случае возрастает риск поглощения фирмы. Приоритетным механизмом перераспределения свободных средств фирмы в аутсайдерской модели является выплата прибыли акционерам, каждый из которых затем может эффективно диверсифицировать свой портфель вложений, приобретая мелкие доли в большом количестве корпораций.

Инсайдерская модель корпоративного управления, напротив, характеризуется ограничением возможностей топ-менеджмента при более сильном влиянии на принятие решений со стороны крупных собственников, тесно связанных с фирмой, и трудовых коллективов (отсюда – понятие «инсайдерской модели»). В инсайдерской модели капитал корпораций концентрирован, что позволяет крупным акционерам оказывать существенное воздействие на управление корпорацией через совет директоров. При этом имеются внутрифирменные процедуры, дающие возможность трудовым коллективам воздействовать на принятие решений в корпорации, что также ограничивает свободу действий топ-менеджмента. Приоритетным механизмом перераспределения свободных средств фирмы в инсайдерской модели является создание новых бизнесов фирмы за счет реинвестирования прибыли.

Аутсайдерская модель корпоративного управления характерна для таких стран, как США, Великобритания, инсайдерская – Германия, Япония. Формирующаяся отечественная модель корпоративного управления, на наш взгляд, характеризуется гипертрофированным влиянием государства, являющегося основным держателем акций в большинстве корпоративных образований, которое существенно ограничивает prerogatives топ-менеджмента при пассивной роли трудовых коллективов.

Мировой опыт свидетельствует о том, что государство не является самым эффективным собственником. Более того, имеет место точка зрения о его неэффективности в принципе. Следует отметить, что для экономики РБ характерна весьма сильная перегруженность государства этой собственностью.

В настоящее время можно констатировать весьма неудовлетворительный уровень реализации прав государства как собственника акционерного капитала даже в тех случаях, когда государство обладает контрольным пакетом акций. На 1 января 2011 года в Республике Беларусь 724 представителя государства осуществляли свои функции в 784 обществах. При этом в 2011 году получили прибыль и выплатили дивиденды чуть более 500 обществ. Ими перечислено в бюджет в виде дивидендов на принадлежащие государству акции 1,5 трлн. бел. руб., из которых 67% приходилось на ОАО «Беларуськалий» и 16% – на ОАО «Белтрансгаз», владельцем 100% акций которого в конце 2011 года стала российская компания «Газпром». Оставшаяся часть дивидендов составила 260 млрд. бел. руб., или 0,3% дохода государственного бюджета за 2011 год. При этом следует отметить, что государственная поддержка в 2011 году, которую, по сути, получили эти же предприятия, составила 3 трлн. бел. руб.

Повышение экономической эффективности использования государственной собственности, как показывает мировой опыт, возможно двумя путями. Первый – внедрение новой, высокоэффективной системы управления государственной собственностью и государственным сектором экономики. В этом случае совершенствование корпоративного управления во многом связано с переходом к наемному менеджменту. При этом постепенно поле принятия решений для доминирующего собственника (государства) сужается, все больше функций переходит к наемным руководителям. При этом активизируется деятельность внутренних механизмов корпоративного управления, пусть в основном в интересах крупных акционеров. В сочетании с жесткой политикой найма и увольнения в отношении наемных руководителей и даже менеджмента среднего звена это препятствует проявлению агентских проблем.

Второй – избавление от самой государственной собственности и соответственно от всех проблем, связанных с ее содержанием и эксплуатацией. Выполненные исследования свидетельствуют о том, что в

краткосрочной и среднесрочной перспективе в Республике Беларусь выбор будет сделан в пользу дальнейшей массивированной приватизации. На наш взгляд, это обусловлено следующими обстоятельствами. Во-первых, привлечение инвестиционных ресурсов посредством приватизации является одним из основных условий предоставления кредита Беларуси из антикризисного фонда ЕврАзЭС. Во-вторых, наличие в реальном секторе экономики множества акционерных предприятий с государственным участием. В-третьих, осознание того, что «формально-имитационный» характер смены формы собственности и организационно-правовой формы предпринимательской деятельности не оказали существенного влияния на условия организационно-экономической деятельности акционированных предприятий.

Одним из шагов по активизации приватизационных процессов в РБ является проведение IPO (Initial Public Offering) – первоначальное предложение акций компании на продажу широкому кругу лиц. При этом подразумевается, что компания впервые выводит свои акции на биржу, предлагая их неограниченному кругу лиц. В процессе проведения IPO инвесторам могут быть предложены акции как дополнительного, так и основного выпуска. Первый этап IPO ОАО «Минского завода игристых вин» уже стартовал. С 3 апреля по 1 мая можно заключать договоры с банками на покупку акций. Продажа акций на бирже стартует 2 мая 2012 года. Ведется подготовка к IPO ОАО «Белорусский автомобильный завод» и ОАО «Беларуськалий».

Таким образом, формирование оптимальной модели корпоративного управления в компаниях с государственным участием представляет собой длительный и сложный процесс, причем интересы и характеристики различных участников корпоративных отношений, как правило, развиваются неравномерно, что исключает возможность одномоментного формирования стабильной и устойчивой конфигурации отношений. Выполненные исследования свидетельствуют о том, что улучшение системы корпоративного управления можно достигнуть только в результате совершенствования законодательной базы и системы регулирования экономики, институциональной основы, обеспечивающей выполнение законов и, что еще важнее, в результате совершенствования практики работы предприятий частного сектора и восприятия ими законодательных основ своей деятельности. Мировой опыт показывает, что одним из направлений совершенствования корпоративного управления также является внедрение в практику работы корпоративных образований внутренних кодексов корпоративного поведения.

Медведева Г.Б., к.э.н., доцент, *medgb@mail.ru*

Коваленко Е., *zhenya.ko94@yandex.by*

УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО БЕЛАРУСИ И УКРАИНЫ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Трансграничное (приграничное) сотрудничество является наиболее активной формой межрегионального сотрудничества. Это способ активизации связей между хозяйствующими субъектами, решения конкретных задач взаимодействия государств. Вместе с тем, следует отметить, что проблемы и статистика приграничного сотрудничества Республики Беларусь недостаточно исследованы.

Под трансграничным сотрудничеством понимаются согласованные меры административного, технического, правового и экономического характера по развитию сотрудничества приграничных территориальных сообществ сопредельных стран для решения общих проблем в сферах экономики, экологии и культуры в пределах полномочий региональных или местных властей, а также национальных структур, осуществляющих властные полномочия на местном уровне в соответствии с внутренним законодательством [1].

Украина является одним из основных торговых партнеров Республики Беларусь. В 2010 г. по объему товарооборота с РБ Украина заняла второе место среди всех стран – торговых партнеров. За предыдущий год товарооборот между двумя странами возрос на 40% и достиг 6,2 млрд. дол. США.

Между Беларусью и Украиной заключено более 160 двусторонних международных договоров. Основные среди них: «Договор о дружбе, добрососедстве и сотрудничестве» (1995); «Соглашение о свободной торговле» (1992, изменения – 2006); «Договор о государственной границе между Украиной и Республикой Беларусь» (подписан – май 1997, ратифицирован Украиной – июль 1997, ратифицирован РБ – апрель 2010).

Двустороннее экономическое сотрудничество развивается прежде всего благодаря географической близости двух государств и взаимной заинтересованности в производимой продукции. Основу белорусского экспорта составляют: холодильники и морозильники, тракторы и седельные тягачи, полимеры этилена, сахар, масло сливочное, шины, тара пластмассовая, металлопродукция, минеральные удобрения, нефтепродукты, комбайны, кокс и битум, чулочно-носочные изделия, части и оборудование для автомобилей и

тракторов, растворители и разбавители органические, волокна синтетические и другие товары. Основу импорта из Украины составляют: металлопродукция, жмыхи, электроэнергия, масло подсолнечное, вагоны, кукуруза, лекарства, части подвижного состава, табак, шоколад, части и оборудование для автомобилей и тракторов, оборудование для термической обработки материалов, пиво, карбонаты, аккумуляторы, плиты ДСП, бумага, картон, кондитерские изделия.

В рамках развития трансграничного сотрудничества была создана Программа на 2007–2013 годы, которая охватывает Польшу, Беларусь (Гродненская, Брестская области, семь западных районов Минской области и Гомельская область) и Украину (Львовская, Волынская и Закарпатская области, а также прилегающие регионы: Ровенская, Тернопольская и Ивано-Франковская области).

В Программе обозначены следующие цели:

1. Повышение конкурентоспособности приграничной территории, которая направлена на улучшение условий для развития предпринимательства, туризма и транспортной системы.

2. Повышение качества жизни, основной задачей которого является предотвращение экологических угроз и осуществление действий, способствующих рациональному экономическому использованию природных ресурсов, развитию возобновляемых энергоресурсов и экономии электроэнергии; а также повышение эффективности инфраструктуры пограничных переходов и процедур пропуска через границы и усиление безопасности границы.

3. Институциональное сотрудничество и поддержка местных инициатив. Основной целью является реализация действий, направленных на улучшение и поддержку трансграничного сотрудничества в области развития институциональных возможностей, а также поддержку местных инициатив, способствующих сотрудничеству местного населения.

Программа предусматривает оказание технической помощи путем обеспечения эффективной подготовки, управления, внедрения, мониторинга, аудита и контроля реализации Программы, а также путем поддержки инициатив в области поиска партнеров и проведения информационных и рекламных мероприятий, относящихся к реализации Программы.

Наиболее значимыми направлениями трансграничного сотрудничества являются:

- развитая товаропроводящая сеть предприятий РБ, действующая в Украине и осуществляющая дилерские и дистрибьюторские функции, например, ООО «Торговый Дом «Автек-МАЗ Украина» (автомобили МАЗ, реализация запасных частей к МТЗ и МАЗ); ООО «Белнефтехим» (продукция нефтяной и химической промышленности); АОЗТ «Атлант-Украина» (реализация, ремонт и сервисное обслуживание холодильников Минского завода холодильников); ТОО «Белресурсы Украина» (продовольственные и промышленные товары белорусских предприятий); ООО Торговая компания «Милавица»; ЗАО «Торговый дом «Керамин-Украина» (керамическая плитка, керамический гранит, санитарная керамика) и другие;

- проведение ежегодных национальных выставок двух стран. В октябре 2010 года в г. Днепрпетровске проведена Национальная экспозиция Республики Беларусь, в марте 2011 года состоялась Национальная выставка Республики Беларусь в г. Львове.

- Еврорегионы: еврорегион «Днепр» (с белорусской стороны Гомельская область, с украинской стороны – Черниговская область, с российской стороны – Брянская область); еврорегион «Буг» (Брестская область Республики Беларусь, Люблинское воеводство Республики Польша и Волынская область Украины). Основными направлениями сотрудничества Еврорегиона «Буг» являются территориальное планирование инфраструктуры и коммунальной сферы, охрана окружающей среды, расширение обмена информацией, образование, культура, спорт и другие. Но большинство направлений испытывают затруднения, связанные с введением визового режима, ориентацией на различные региональные блоки, слабой заинтересованностью органов местного управления и самоуправления. В рамках Еврорегиона «Днепр» осуществляется совместное развитие сельского хозяйства, природоохранная деятельность. Однако отсутствие правовой базы, финансовой поддержки тормозят реализацию многих проектов.

Белорусские специалисты считают, что создание еврорегионов имеет значение в силу ряда причин. Во-первых, Еврорегионы укрепляют практики делегирования ответственности и полномочий местным органам, способствуют экономическому развитию. Во-вторых, справедливо утверждение о том, что еврорегион представляет собой инновационную структуру в области управления региональным развитием и она является в чем-то более эффективной, чем существующая. Одновременно еврорегион образует базу для создания и развития инновационных структур внутри себя, воздействуя таким образом на развитие через демонстрационные и обучающие эффекты.

Кроме того, еврорегион выступает как площадка по привлечению инвестиций и как центр развития. Здесь срабатывает система двусторонних инвестиционных гарантий, на их территориях часто образуются свободные экономические зоны.

Однако активность белорусских участников еврорегионов невысокая. Отсутствует достаточная институциональная со стороны органов исполнительной власти нормативно – правовая база, регламентирующая деятельность еврорегионов; соответствующий орган государственного управления, координирующий их деятельность; концепция развития еврорегионов.

В целом можно отметить, что несмотря на наличие благоприятного географического положения, традиций коммерческого обмена, высококачественной сырьевой базы для развития некоторых отраслей промышленности, субъектов малого и среднего предпринимательства трансграничное сотрудничество между Беларусью и Украиной имеет невысокие темпы развития. Так например, Украина 1 марта 2012 года временно приостановила ввоз на свою территорию из Беларуси животных, а также мясной продукции из-за опасения распространения африканской чумы свиней. Также из-за систематических нарушений, по заявлению украинской стороны, ветеринарно-санитарных требований (превышение максимально допустимых уровней остатков ветеринарных препаратов в молочных продуктах) был временно приостановлен ввоз белорусского молока и молочных продуктов. Украинская сторона заявляет, что ограничения связаны не с качеством продукции, а с ее безопасностью.

Причинами такого положения, на наш взгляд, являются следующие: низкий уровень инновационной деятельности предприятий, низкий уровень инвестирования, развития организационной поддержки бизнеса и систем коммерческой информации, недостаточная законодательная база, затрудненный визовый режим и другие. Тем не менее потенциал трансграничного сотрудничества достаточно высок, особенно в секторе малого и среднего предпринимательства.

В рамках развития трансграничного сотрудничества Брестская область намерена расширять связи с Украиной в сфере логистики и машиностроения. По итогам состоявшейся в Киеве встречи с главами администраций украинской столицы и области, представителями деловых кругов Украины, дилерами ведущих белорусских предприятий Председатель Брестской облисполкома высказал заинтересованность со стороны украинских партнеров к расширению двустороннего сотрудничества с Беларусью и с Брестской областью в частности. Губернатор отметил, в частности, что у региона есть прекрасные возможности для поставок на соседние рынки различных видов техники - почвообрабатывающей, для химзащиты и других, которые используются в Украине. Примером эффективной производственной деятельности на украинском рынке являются такие белорусские бренды, как "Санта-Бремор" и "Савушкин продукт". В настоящее время эти ведущие предприятия Брестчины имеют на территории Киевщины свои логистические центры [2].

Трансграничное сотрудничество может в значительной мере способствовать развитию не только регионов страны в целом, но и малых городов Беларуси, усилить потенциал нестабильно работающего промышленного производства. Природный, экономический, исторический и культурный потенциал многих городов должны стать базовыми опорными пунктами для развития туризма, внедрения инноваций, ускорения взаимного торгового сотрудничества. Успешность этого процесса в значительной степени зависит от решения ряда проблем в законодательной сфере, вопросов государственного управления и финансирования регионов. Однако для эффективного развития трансграничного сотрудничества необходимо создать информационные, финансовые и иные условия, использовать мировой опыт.

Список цитированных источников

1. Дадалко, С.В. Приграничное сотрудничество Республики Беларусь как форма развития внешнеэкономической деятельности / С.В. Дадалко, З.Н. Козловская [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.comedia.miu.by/files/store/items. – Дата доступа: 04.04.2012.

2. Брестчина будет расширять сотрудничество с Украиной в машиностроении и логистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.regiony.by/index. – Дата доступа: 14.04.2012.

Морозова Н.Н., канд. экон. наук, доцент
Академия управления при Президенте
г. Минск, Республики Беларусь
morozova7373@mail.ru

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ БЕЛАРУСИ И ГЕРМАНИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ

Республика Беларусь является страной с социально-ориентированной моделью формирования общества, направленной на достижение экономического развития страны. Такая ориентация экономики Беларуси сопровождается формированием рынка труда, которому присуще свободное движение рабочей силы,

широкий выбор работодателями претендентов на вакантные рабочие места с учетом соответствующих навыков подготовленности квалифицированных кадров. Стратегической целью развития страны является обеспечение устойчивого экономического роста и повышение качества жизни людей, что возможно благодаря проведению политики эффективной занятости населения. Именно процессы, происходящие на рынке труда и в частности в сфере занятости населения, относятся, по мнению многих экономистов, к числу глобальных социально-экономических параметров, поскольку от эффективности их функционирования зависит развитие экономики. В свою очередь занятостью населения определяется благосостояние людей и уровень их жизни, так как цена, получаемая за труд, всегда выше, нежели социальные выплаты безработным. За последние 11 лет численность экономически активного населения (ЭАН) в Беларуси возросла на 2,73% или на 123,9 тыс. чел. (с 4539,6 в 2000 г. до 4663,5 тыс. чел. в 2011 г.), при том, что вся численность населения сократилась на 4,9% или 491,5 тыс. чел. (с 9956,7 до 9465,2 тыс. чел.), а уровень зарегистрированной безработицы упал с 2,1 до 0,6% от ЭАН [1]. Это свидетельствует о политике государства, направленной на побуждение людей к обеспечению занятости, вызванной низким пособием по безработице.

Аналогичная концепция управления страной имеет место в Германии. В этой связи изучение германского опыта в сфере регулирования процессов занятости заслуживает особого внимания. В Германии действует социальная рыночная экономика, когда государство гарантирует свободу действий в экономической сфере, но старается добиваться социального баланса. Данная экономическая модель предполагает в определенной мере свободные действия рыночных сил, однако основной упор делается на социальное обеспечение. В основе системы – предпринимательская деятельность государства, обеспечивающая равномерное распределение социальных благ в обществе. В последнее время Германия испытывает определенные трудности в реализации данной модели хозяйствования, поскольку высокий уровень социальных гарантий привел к тому, что 40% чистой прибыли немецких компаний идет на оплату труда и отчисления в социальные фонды, а на отчисления работодателей в социальные фонды из чистой заработной платы приходится 80%. В Германии, как и в Беларуси, наблюдается высокий уровень старения населения, что обуславливает значительные расходы на социальное обеспечение пенсионеров. К тому же, в Германии довольно высокий уровень пособий для безработных (институт социального страхования – пособие I составляет €374 и Hartz-реформы по социальным выплатам безработным – пособие II выплачиваются на уровне последней заработной платы), что порождает иждивенческие настроения в обществе, а также стимулирует высокий процент безработицы. В среднем общее пособие по безработице составляет 60% от предыдущей заработной платы гражданина [2]. В силу исторически обусловленных причин в ФРГ наблюдается неравномерное экономическое развитие в рамках территории страны, обусловленное интеграцией и модернизацией экономики восточной части Германии, что требует постоянных финансовых затрат. В Германии в одной из первых в Европе возникли организации рабочих – профсоюзы, поэтому, как свидетельствует ее опыт, важным условием является понимание и институционализация интересов участников социального партнерства. Германская модель предполагает взаимодействие между участниками социального партнерства на двух уровнях: 1) общественно-публичный, где интересы профсоюзов наемных работников, объединений работодателей, государства согласуются по крупномасштабным социальным проблемам как безработица, коллективные договоры; 2) предприятий – интересы наемных работников и работодателей решаются путем взаимодействия в сферах сокращения или создания рабочих мест, прием на работу или увольнение, внедрение новых технологий, повышение квалификации. Одной из составляющих системы социального партнерства Германии является участие наемных работников в делах предприятий, в работе совета предприятия и наблюдательного совета. В целом германская система социального партнерства в XX в. являлась одной из самых эффективных и может быть примером для постсоветских государств, в том числе и для Беларуси, поскольку существуют факторы, объективно способствующие данному процессу, – близость правовых систем, социально-трудовых отношений, использование универсальных международно-правовых актов в регулировании занятости. В РБ с 1991 г. началось формирование социального партнерства, что было связано с реформированием экономики, изменением взаимодействия наемных работников и работодателей, развитием рыночных отношений, появлением безработицы, повлекшей за собой формирование новых подходов к регулированию трудовых отношений. Состояние отдельных процессов рынка труда, в сравнительном контексте, можно оценить отдельными показателями (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика численности и уровня безработицы в Беларуси и Германии [1,2].

Страны	Площадь, тыс. км ²	Численность населения, млн. чел.	2009		2010		2011 г.		Базисный темп роста безработных, %
			Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%	
Беларусь	207,6	9,5	40,3	0,9	33,1	0,7	28,2	0,6	70
Германия	357	81,8	3410	8,2	3230	7,7	2970	7,1	87

Анализируя данные стран, следует отметить, что в Беларуси имеется устойчивая тенденция к снижению безработицы, причем ее уровень ниже естественного (объективно складывающегося, не связанного с динамикой экономического роста и обусловленного текучестью кадров, миграцией, демографическими факторами), составляющего 4-5% от численности рабочей силы. С одной стороны, это является положительным моментом, ведь согласно закону Оукена, если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то происходит отставание фактического ВВП от потенциального на 2-2,5%. Следует отметить, что статистика учитывает только тех, кто сам заявил о своем статусе безработного, то есть зарегистрировался на бирже труда. Планируется, что в Беларуси с 2012 г. ежеквартально будет проводиться выборочное обследование домашних хозяйств с целью рассмотрения занятости населения, так как многие безработные занимаются поиском работы самостоятельно и не желают становиться на учет в службах занятости.

В Германии за последние 20 лет наблюдается наиболее низкий уровень безработицы, составляющий 7,1% от трудоспособного населения, без учета сезонных колебаний. Причем в разрезе земель Германии наибольшая безработица наблюдается в бывшей ГДР и в меньшей – в ФРГ (рис.1). Наибольший уровень безработицы наблюдается сегодня в восточных землях, и связано это с тем, что восточные земли – это земли бывшего ГДР, имеющие сегодня меньший экономический рост в сравнении с западными германскими землями. Неслучайно многие из восточных немцев ищут возможность заработка либо за границей, либо на территории западной Германии. Основу стратегии занятости в этой стране, как и в целом странах ЕС, составляет концепция *fexicurity* (от *fexibility* – гибкость, *security* – безопасность) – сочетание гарантий занятости и гибкости рынка труда, что требует проведения мер, которые обеспечивали бы эластичность рынков труда, организации работы, трудовых отношений, занятость и социальную защищенность. При этом широко используется «континентальная модель», где упор делается на страхование, выплаты пособий по безработице, пенсионное обеспечение и высокую степень защиты занятости. Данная модель эффективна в борьбе с бедностью и неэффективна в создании постоянных рабочих мест, что предусматривает ориентацию на временную занятость.

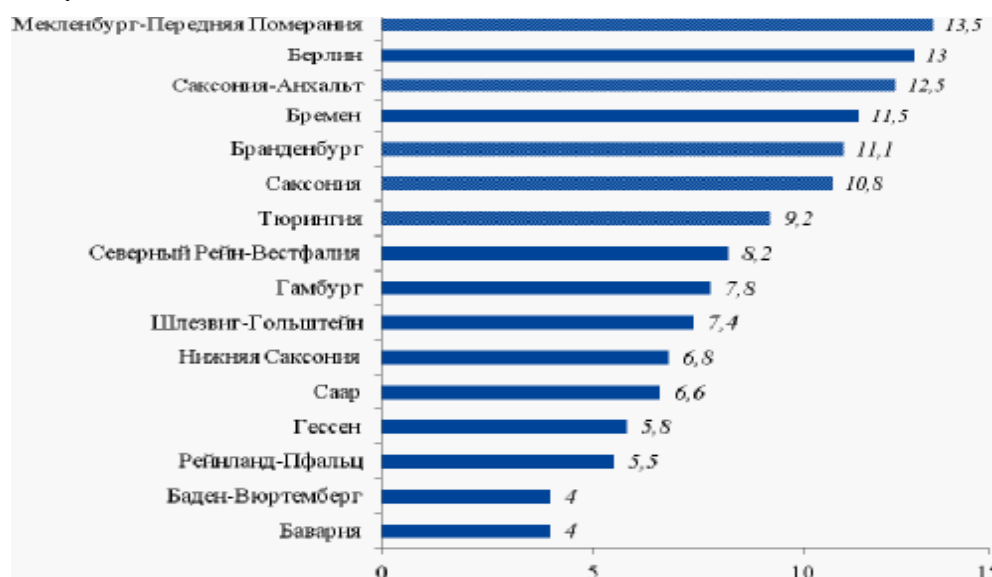


Рисунок 1 – Уровень безработицы по землям ФРГ в 2012, в % [3]

Такие аспекты германской модели, как: гибкие формы трудовых отношений, расширение эффективной активной политики занятости, поддержание доходов населения на соответствующем уровне, обеспечение мобильности на рынке труда, развитие стратегии непрерывного образования на протяжении всей жизни для обеспечения способности адаптироваться к постоянной занятости могут быть эффективно использованы при формировании политики рынка труда Беларуси.

Постановлением Совета Министров Беларуси утверждена Государственная программа содействия занятости населения на 2012 г., согласно которой в ходе реализации предусмотренных мер к концу текущего года уровень регистрируемой безработицы не превысит 1,5% к численности экономически активного населения. Среди основных задач – сохранение стабильной ситуации в сфере занятости; интеграция в трудовую сферу целевых групп населения, нуждающихся в соцподдержке; совершенствование системы подготовки и переподготовки кадров в соответствии с потребностями развития экономики; информационное, профориентационное, методическое обеспечение занятости населения. Причем достижение этих задач будет осуществляться не только традиционными мерами, оправдавшими себя на практике (содействие нанимателям в

создании рабочих мест, помощь безработным в самостоятельной занятости, профобучение безработных, адаптация инвалидов к трудовой деятельности, переселение на новое место работы и жительства), но и с учетом новых подходов. В числе приоритетов программы – совершенствование мониторинга состояния рынка труда, содействие нанимателям в структурной перестройке экономики. Финансирование программы будет осуществляться за счет средств Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, в том числе в виде субвенций, передаваемых в бюджеты областей и Минска. На выполнение мероприятий государственной программы в 2012 г. предусмотрено выделить около 226 млрд. Br.

Список цитированных источников

1. Численность экономически активного населения [Электронный ресурс]. /Национальный статистический комитет РБ. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/labor.php> – Дата доступа: 2.04.2012.
2. Безработица в Германии: что нужно знать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://german-guide.ru/bezrobotica-v-germanii-chno-nuzhno-znat/> – Дата доступа: 2.04.2012.
3. Arbeitslosenquote in Deutschland nach Bundesländern (Stand: März 2012) [Electronic resource]. /Statista. – Bundesagentur für Arbeit, 2012. – Mode of access: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/36651/umfrage/arbeitslosenquote-in-deutschland-nach-bundeslaendern/> – Date of access: 04.04.2012.

Назарова Н.В., аспирант
ГНУ «НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь»
г. Минск, Республика Беларусь
nnsarova@mail.ru

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В современных условиях обеспечение экономической безопасности напрямую определяется разработкой и внедрением инноваций в производственный процесс. На долю технологий, изделий и оборудования, полученных с использованием новейших знаний и технологических решений, в развитых странах приходится от 70 до 85% прироста ВВП.

Внедрение нововведений, являясь основным средством повышения производства, улучшения качества продукции и услуг, позволяет выдержать рыночную конкуренцию и тем самым обеспечить экономическую безопасность.

Активизация инновационной деятельности, в том числе и в целях укрепления экономической безопасности страны, одна из ключевых проблем современного этапа развития экономики и общества. Особенность инновационной экономики состоит в способности обеспечивать воспроизводственный процесс преимущественно на основе выпуска наукоемкой продукции и предоставления услуг. Достижения научно-технического прогресса материализуются в виде инноваций в производстве в форме активной части основных производственных фондов.

Что касается Республики Беларусь, уровень инновационной активности предприятий пока не достигает желаемой отметки. Доля таких предприятий в промышленности Беларуси составляет 16%. В отдельных странах ЕС уровень инновационной активности крупного бизнеса (более 250 занятых) доходит до 60-70%, среднего (50-249 занятых) – до 40-50%.

Для решения существующих проблем была принята Государственная программа инновационного развития на 2011-2015 годы. Ожидается, что ее выполнение будет способствовать переводу национальной экономики в режим интенсивного развития. К концу 2015 года доля инновационно активных организаций должна составить не менее 40%. Внутренние затраты на научные исследования и разработки увеличатся до 2,5-2,9% к ВВП. Объем экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции достигнет \$7,9 млрд. [1].

Обобщающим комплексным индикатором безопасности в данной сфере выступает доля инвестиций в основной капитал по отношению к ВВП. Мировая практика подтверждает, что расширенное воспроизводство на новой технологической и технической основе может осуществляться эффективно в том случае, если доля инвестиций РБ в ВВП составляет не менее 25-28%. Согласно Постановлению Министерства экономики от 15 февраля 2012 года «О расчетных балансовых показателях прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2012 год», пороговое значение доли инвестиций в основной капитал ВВП составляет 25%. Динамика указанного показателя выглядит следующим образом – если в 2000 году он равнялся 19,8%, а в 2005 – 23,2%, то в 2006 году вырос уже до 25,7%, в 2007 – до 26,8%, в 2008 – до 28,7%, а в 2009 году составил 31,5%. Для сравнения: за январь-сентябрь 2011 года доля инвестиций в основной капитал в объеме ВВП составила 29,2%, снизившись по сравнению с 2010 годом на 3,1% [2].

В январе-феврале 2012 г. инвестиции на приобретение машин, оборудования, транспортных средств составили 5 566 млрд. рублей, или 42,9% общего объема инвестиций при прогнозе на 2012 год 42% и 87,7% к уровню января-февраля 2011 г. На долю импортных машин, оборудования, транспортных средств приходится 61,2% этих инвестиций. Из импортного оборудования 29,2% приобретено на территории РБ [2].

Как следствие, износ активной части основных производственных фондов вышел в 2009 году на безопасный уровень (60%). При этом удельный вес инвестиций производственного назначения в общем их объеме составил 64% (в 2008 году – 64,9%), в том числе затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств 17 трлн. рублей или 39% в общем объеме инвестиций. Треть импортного оборудования приобретена на территории Республики Беларусь. Основными источниками финансирования инвестиционной деятельности по-прежнему остаются собственные средства отечественных организаций и бюджетные ресурсы. Так, доля собственных средств белорусских предприятий в структуре инвестиций в основной капитал в 2009 году составила 37% (в 2005 – 44%).

Среди источников инвестиций в основной капитал в 2010 году по-прежнему преобладали собственные средства организаций, а также средства консолидированного бюджета и кредиты банков. Эти источники составили соответственно 33,3%, 18,6% и 32,1% от общего объема инвестиций.

В 2010 году объем инвестиций в основной капитал в Беларуси увеличился на 16,6% по отношению к аналогичному прошлогоднему показателю и составил в сопоставимых ценах 54,2 трлн. рублей. Годовой прогноз предполагал рост этого показателя на 23-25%.

На объектах производственного назначения использовано 33,2 трлн. рублей (на 13,9% больше). Удельный вес инвестиций производственного назначения в общем объеме инвестиций составил 61,2% (в 2009 г. – 63%). На объектах непромышленного назначения использовано 21,1 трлн. рублей (на 21,2% больше). Стоимость строительно-монтажных работ составила 27,4 трлн. рублей (на 19,3% больше), подрядных работ – 26,9 трлн. рублей (на 11,1% больше).

Затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств в 2010 году составили 20,7 трлн. рублей (на 17% больше). Их удельный вес в общем объеме инвестиций сложился на уровне 38,1%, на долю импортного оборудования пришлось 17,8%.

В прошедшем году организациями государственной формы собственности использовано 27,3 трлн. рублей инвестиций в основной капитал (на 21% больше), в том числе организациями республиканской собственности – 11,2 трлн. рублей (на 12,1% больше), коммунальной – 16,1 трлн. рублей (на 18,9% больше).

Вместе с тем, ориентироваться только на отечественный капитал было бы неправильно, и это подтверждается мировым опытом. Иностранные инвестиции в любой стране помогают повышать конкурентоспособность товаров и услуг, развивать инфраструктуру и тем самым улучшать жизнь всех граждан государства. В последнее время Республика Беларусь активно привлекает внешние ресурсы.

Для реализации безопасной стратегии качественного расширенного экономического роста инвестиционная политика должна осуществляться на системно-инновационной основе. Несмотря на значительный рост в последние годы главного индикатора безопасности инвестиции в основной капитал (в 2009 году индекс его безопасности достиг 1,8) инновационная его составляющая остается на низком критическом уровне. Инвестиционная активность обеспечивается главным образом собственными средствами предприятий. Подобное положение обусловило структурную деформацию, связанную с низким уровнем капитальных инвестиций в перерабатывающие отрасли. Инвестиции вкладывались в основном на приобретение машин и оборудования для действующих технологий. В то же время остается низкой наукоемкость ВВП и составляет 0,65% при пороговом значении 1%. И как результат – не высока доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности (15%). Лишь 17% предприятий в промышленности являются инновационно-активными. Незначителен удельный вес прямых иностранных инвестиций, недостаточно развита инновационная инфраструктура.

В Беларуси сегодня созданы благоприятные условия для привлечения в страну иностранных инвестиций. Во многом они обусловлены государственной инвестиционной политикой, в основу которой Правительство республики закладывает несколько основных принципов:

1. Многовекторность инвестиционного сотрудничества (сегодня основные инвесторы в республике – это Россия, на долю которой приходится около четверти привлекаемых инвестиций от общего объема, и ряд европейских стран – Швейцария, Австрия, Германия, Нидерланды. Однако большой интерес для страны представляют также инвестиции из ближневосточного и азиатского регионов, в том числе сотрудничество с Китаем, Ливаном, Ираном, Сирией, Саудовской Аравией, Израилем, с которыми в настоящее время активизируются инвестиционные связи.

2. Обеспечение производственной и инновационной направленности привлекаемых инвестиций, связанной со структурной перестройкой и модернизацией реального сектора экономики, обеспечением конкурентных преимуществ республики.

3. Установление равных условий деятельности для иностранных и национальных инвесторов.

По данным Национального статистического комитета, в 2010 г. основной объем иностранных инвестиций (на чистой основе) в реальный сектор экономики Беларуси поступил из России, Нидерландов, Китая, Австрии, Швейцарии, Ирана, Ливана, Эстонии и Японии.

В 2010 г. объем инвестиций, поступивших в реальный сектор Беларуси (без учета банков) от иностранных инвесторов, сократился по сравнению с 2009 г. на 2,3% до 9,085 млрд. долл. (на валовой основе). В том числе прямые иностранные инвестиции возросли на 15,5% до 5,569 млрд. долл., портфельные инвестиции снизились на 1% до 1,840 млн. долл., а прочие инвестиции – на 21,6% до 3,514 млрд. долл.

На наш взгляд, обеспечение экономической безопасности и поддержание конкурентоспособности экономики страны возможно только при реализации стратегии инновационного развития государства, на основе непрерывного обновления технической базы производства, совершенствования его технологической структуры, за счет использования инноваций, обеспечивающих экономию затрат. Для достижения заданной цели необходимо максимальное использование рыночных механизмов активизации инновационной деятельности и предпринимательства, усиление инновационного потенциала за счет структурного реформирования; максимальное привлечение средств отечественных предприятий, а также поощрение иностранных инвестиций в инновационные проекты, обеспечивающие расширение производства конкурентоспособной продукции. Безусловно, все вышеперечисленные принципы осуществимы только при активной роли государства в создании экономико-правовых условий и рыночных механизмов, обеспечивающих превращение инноваций в существенный фактор социально-экономического развития государства.

Список цитированных источников

1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gknt.org.by/news/news/20120202a/>
2. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/analiz_vypolnenia_parametrov/itogi-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-respubliki-belarus-za-janvar-sentjabr-2011-g_i_0000001153.html
3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/gdp_rgdp.php
4. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: [http://www.invest.belarus.by/ru/advantages/investclimate/poli-cy/\(12.03.2012\)](http://www.invest.belarus.by/ru/advantages/investclimate/poli-cy/(12.03.2012))

Пекарская А.Ю., магистр экономических наук,
УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь
e-mail: Anastasiya_pekarskaya@mail.ru

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Создание благоприятных условий для развития и повышения эффективности научно-инновационной деятельности является приоритетной задачей государственной инновационной политики. Малые предприятия считаются наиболее оптимальной формой организации бизнеса в данной сфере ввиду ряда преимуществ: гибкость, инициативность, быстрая адаптация к быстро изменяющимся рыночным условиям, более быстрая отдача от инвестиций по сравнению с крупным бизнесом.

Налоговое стимулирование инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства относится к методам косвенного воздействия и широко применяется многими странами. Экономический смысл применения налоговых стимулов в сфере инноваций состоит в увеличении финансовых вложений в данную сферу со стороны негосударственных субъектов хозяйствования.

Мировой практикой выработан ряд налоговых мер регулирующего характера, таких как снижение налоговых ставок по налогу на прибыль, используемую на финансирование НИОКР, приобретение высокотехнологического оборудования и другие цели, связанные с инновационной деятельностью, а также иные налоговые льготы, классифицируемые следующим образом: отсрочка платежа налога; уменьшение размера налогооблагаемой базы; уменьшение суммы самого налога.

Огромное значение для бизнеса имеют льготы по налогу на прибыль, к числу которых относят:

1. Списание текущих расходов по исследованиям и разработкам (развитые страны разрешают компаниям целиком списывать текущие расходы по ИР (это, прежде всего, зарплата и расходы на материалы, составляющие, по оценкам, около 90% всех расходов на исследования и разработки) в тот год, когда эти расходы производились. При этом во многих странах предусмотрено, что возникшие в связи с этим убытки могут быть отнесены на будущий или прошедший учетный период или разложены на неопределенный по продолжительности период).

2. Дополнительная налоговая скидка (то есть уменьшение налогооблагаемой базы на величину расходов, направленных на проведение научных исследований и разработок, которые в некоторых странах значительно превышают сами затраты на исследования (в отдельные периоды они составляли в Сингапуре до 200%, Австралии – 175%, Великобритании – 150%)).

3. Налоговый исследовательский кредит (представляет собой отсрочку по налоговым платежам из прибыли, используемой на инновационные цели (США, Япония, Франция, Испания, Ирландия, Канада, Нидерланды)).

4. Специальные режимы амортизации основных фондов, связанных с исследованиями и разработками (данная льгота стимулирует компании инвестировать средства в современное оборудование, что способствует появлению и развитию новых продуктов и процессов. В некоторых странах льготы на капитал могут быть использованы в тот же год, когда предприятие получает право на их применение, но в некоторых неиспользованные льготы могут быть учтены при расчете налогооблагаемой прибыли в последующие годы).

5. Инвестиционный налоговый кредит (позволяет списывать значительную часть стоимости оборудования в первые годы его эксплуатации. Эта мера призвана стимулировать объемы инвестиций компании в целом и служит важным стимулом для инноваций, поскольку эффективно снижает стоимость инвестирования в новое более качественное оборудование).

6. Льготы в налогообложении прибыли в связи с иностранными источниками дохода компании.

7. Специальное применение налога на материальную выгоду от продажи акций в связи с исследованиями и разработками (например, установление ставки налога на доход от продажи акций, принадлежащих владельцу больше года, ниже, чем по обычному доходу, что является стимулом для инвесторов инновационных фирм).

В настоящее время экономика Республики Беларусь в условиях ее структурной перестройки требует развития инновационных, наукоемких отраслей, основанных на использовании человеческого потенциала. В нормативно-правовой базе Республики Беларусь нашли свое отражение критерии отнесения деятельности к инновационной, а предприятий – к субъектам малого бизнеса. В Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь закреплены основные мероприятия по государственной поддержке малого инновационного предпринимательства. В то же время на законодательном уровне не закреплена институциональный статус малых инновационных предприятий, конкретные меры налогового стимулирования с целью вовлечения их в сферу создания инновационного продукта.

Сегодня ученые относят к малым инновационным предприятиям малые предприятия отрасли «Наука и научное обслуживание», удельный вес которых в общей численности субъектов малого бизнеса не превышал в последние годы 0,4%, а объем производства – 0,5%.

В связи с этим нормотворчество в сфере малого инновационного предпринимательства с закреплением методов его государственной поддержки исходя из мировой практики, в том числе налогового стимулирования, является объективно необходимым на современном этапе развития Республики Беларусь.

Список цитированных источников

1. Малое предпринимательство // Официальный сайт Национального статистического комитета РБ [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/homep/ru/indicators/small_annual1.php. – Дата доступа: 15.02.2012.
2. Мельникова, И. Стимулирование научно-инновационной деятельности: мировой опыт // Журнал международного права и международных отношений. – 2010. – № 3.
3. Corporation Tax and Innovation: Issues at Stake and Review of European Union Experiences in the Nineties // European Commission. Innovaton Paper No 19. – 2002.
4. Tax Incentives for Research and Development Trends and Issues. – OECD. – Paris. – 2003.

Платоненко Е.И., к.э.н., доцент, e-mail: platonenko@tut.by

УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы», г. Гродно, Республика Беларусь

Говзич В.Г., к.ю.н., доцент, БГЭУ, г. Минск, Республика Беларусь

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ВХОЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ВТО: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Для всех стран очень важна их успешная интеграция в мировую систему хозяйствования. Этому способствует, прежде всего, закрепление основ рыночной экономики и повышение конкурентоспособности товаров и услуг на внутреннем и внешних рынках, независимо от членства стран в ВТО. Однако сам факт, что ВТО объединяет 153 страны и около 30 государств находятся в процессе присоединения, говорит о том, что ВТО не препятствует реализации национальных интересов.

Для РБ, если рассматривать с позиции государственных интересов и внешнеторгового бизнеса, можно выделить следующие аргументы в пользу вступления во Всемирную торговую организацию.

Во-первых, современная мировая торговля приобрела глобальные масштабы и ВТО регулирует около 97% всей мировой торговли. Республика Беларусь является экспортоориентированной страной. По данным ЮНКТАД, среднемировой уровень экспортной квоты (отношение экспорта к ВВП) составляет около 30%, то в Беларуси он на уровне 60%.

Во-вторых, актуальной задачей для Республики Беларусь является диверсификация рынков торговли, как экспорта, так и импорта, привлечение иностранных инвестиций. При вступлении в ВТО страна получает постоянные и неограниченные условия статуса режима наибольшего благоприятствования (РНБ) для своих товаров на рынках зарубежных стран. В настоящее время РНБ предоставляется белорусским товарам по желанию торговых партнеров, и никто не гарантирует его предоставления в будущем.

В-третьих, в сферу регулирования ВТО начинают входить вопросы работы стран в рамках региональных торговых соглашений. Беларусь является членом ряда интеграционных объединений (СНГ, ЕвроЗЭС), активно работает над созданием Таможенного союза с Россией и Казахстаном. Так же следует отметить, что вступление стран в ВТО таможенным союзом соответствует нормам данной организации. Статья XII Соглашения об учреждении Всемирной торговой организации предусматривает, что любое государство или отдельная таможенная территория, обладающая полной автономией в ведении своей внешнеторговой политики может присоединиться к настоящему Соглашению на условиях, согласованных между ними и ВТО.

В-четвертых, государства, граничащие с Беларусью, являются членами ВТО. Польша вошла в состав ВТО 1 июля 1995 г., Латвия – 10 февраля 1999 г., Литва – 31 мая 2001 г., Украина – 16 мая 2008 г., Россия – 15 декабря 2011 г.

В-пятых, при вступлении в ВТО страна-кандидат должна привести свое национальное законодательство в соответствие с правилами всего пакета соглашений данной организации, что делает его более стабильным, основанным на международных правовых нормах. В-шестых, вступив в ВТО, Республика Беларусь получит доступ к механизмам ВТО по урегулированию внешнеторговых споров [1].

Переговоры по присоединению к ВТО ведутся по 3-м укрупненным блокам вопросов.

1. Вопросы **соответствия национального законодательства т.н. «системным правилам»**, т.е. обязательным и одинаковым для всех членом правилам, установленным многосторонними соглашениями ВТО, которые рассматриваются в ходе многосторонних заседаний Рабочей группы ВТО по присоединению Беларуси.

В связи с созданием Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации три страны совместно представили в ВТО информационную записку о Таможенном союзе.

2. В ходе **переговоров по доступу на рынки товаров и услуг** с членами ВТО согласовываются: а) максимальные ставки таможенного тарифа (обсуждается около 11 тысяч товарных позиций); б) максимальный уровень ограничений для иностранных услуг и поставщиков услуг (обсуждается 4 вида поставки по приблизительно 155 подсекторам услуг). Беларусь не сможет превышать согласованные параметры после вступления в ВТО. Эти переговоры проводятся на двусторонней основе с заинтересованными членами Рабочей группы.

3. **Переговоры по уровню государственной поддержки сельского хозяйства** проводятся в формате специальных многосторонних заседаний с целью зафиксировать максимальный допустимый уровень поддержки сельского хозяйства в Беларуси, с разбивкой применяемых инструментов поддержки по т.н. «корзинам» [5].

Представлены конкретные предложения по фиксации объемов поддержки сельского хозяйства в Беларуси в рамках различных государственных программ, а также предложения классификации таких программ по «зеленой» (не подлежащей сокращению) и «желтой» (подлежащей сокращению) корзинам.

9 июня 2009 года в ходе заседания Межгоссовета ЕврАзЭС (Высшего органа Таможенного союза) главами правительств «тройки» ЕврАзЭС было согласовано и принято решение о вступлении во Всемирную торговую организацию единой таможенной территорией.

В соответствии с решениями Комиссии Таможенного союза сформирована единая переговорная делегация по вопросам присоединения к ВТО; утвержден график работы единой переговорной делегации; утверждены директивы единой переговорной делегации на проведение переговоров по присоединению единой таможенной территории Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан к ВТО.

Декретом Президента Беларуси № 4 от 6 июня 2011 года внесены изменения в порядок заключения инвестиционных договоров и в перечень и объем льгот, предоставляемых инвесторам в Беларуси. Вместо трехуровневой системы заключения инвестдоговоров теперь будет действовать двухуровневая. Устранен

второй уровень инвестдоговора – заключаемый по решению Совета министров без согласования с президентом. Эти особенности значительно улучшили инвестиционный климат и бизнес-привлекательность Республики Беларусь.

Вступая в ВТО, государство и его национальный бизнес получают выгоды, прежде всего, от улучшения условий доступа экспорта на рынки зарубежных стран. При этом расширяются возможности для поступления иностранных инвестиций, иностранных товаров, работ и услуг на рынок присоединяющейся к ВТО страны. Полный расчет экономических последствий присоединения объективно невозможен. Это подтверждается и опытом вступивших в ВТО стран. Можно посчитать, как, например, повлияет таможенный тариф на импорт и экспорт определенного товара, но сложно однозначно ответить на главный вопрос: в какой степени вступление в ВТО вызовет структурную перестройку каждой отрасли – а именно в этом должен состоять главный эффект.

Распространенное мнение, что основной риск для национального бизнеса при вступлении государства в ВТО связан с более либеральными условиями доступа иностранных инвестиций, иностранных товаров, работ и услуг на рынок страны-члена организации и, следовательно, ослаблением конкурентоспособности отечественных производителей. Однако, что касается либерализации внутреннего рынка, то она вряд ли произойдет резко и масштабно. Уровень либерализации рынка в значительной степени зависит от обязательств, согласованных государством с другими странами при вступлении в ВТО по уровню импортного таможенного тарифа, а он, как свидетельствует настоящий переговорный процесс, существенно не снизится. Его снижение предусматривает переходный период (обычно шесть лет), даже после завершения которого уровень тарифа останется достаточным для защиты национального производителя. Для многих товаров белорусского производства уже сегодня импортный таможенный тариф не является основной защитной мерой, учитывая низкие цены и более высокую конкурентоспособность определенных товаров китайского, турецкого, российского производства и др. стран. Кроме того, как свидетельствует международная практика, основными мерами защиты рынков от иностранных товаров стали нетарифные меры, особенно по стандартизации, различным процедурам (в частности, прохождения таможи), выполнению экологических норм. И если они применяются на недискриминационной основе ко всем странам ВТО, то противостоять им достаточно сложно. Белорусские товары уже в настоящий период ощущают ограничительное воздействие нетарифных мер (в частности, норм сертификации) при экспортных поставках продукции и не только на рынок стран ЕС, но и СНГ.

Что касается индивидуальных льгот, то они подлежат отмене. Производство и международная торговля Беларуси будут связаны жесткими обязательствами о недискриминации. Именно дотационные предприятия при присоединении Беларуси к ВТО могут иметь наиболее острые экономические и социальные последствия. Но государство может создать более либеральные условия для производства как национального, так и с участием иностранного капитала на всей территории Беларуси.

За последние годы белорусская экономика значительно приблизилась к нормам ВТО, поэтому особых потерь и дивидендов от вступления в эту организацию ждать не стоит. Находясь вне ВТО, Беларусь интегрировалась в мировую экономику, приводила законодательство в соответствии с нормами ВТО, снижала уровень импортных пошлин, ставки по многим из которых уже ниже установленных ВТО предельных уровней.

Вступление в ВТО вызывает сдержанный оптимизм и призывает излишне не опасаться негативных последствий. Тем более, что мировая практика ведения бизнеса свидетельствует, что валютно-финансовые риски оказывают не меньшее, а даже более значительное влияние на торговлю, чем положительные и отрицательные эффекты вступления стран в ВТО. Задача ведущих белорусских переговорщиков (а при вступлении Беларуси в ВТО таможенным союзом с Россией и Казахстаном и переговорщиков стран-союзниц) – добиться лучших условий присоединения Беларуси к ВТО. А основная задача бизнеса еще до вступления в ВТО – усилить конкурентоспособность своих товаров [1].

Беларусь в последнее время активизировала переговорный процесс по присоединению к ВТО. В настоящее время Республика Беларусь готовит новую редакцию сводного отчета, который дал бы членам ВТО представление об изменениях в системе законодательства республики, регулирующего внешнюю торговлю. Вступление России во Всемирную торговую организацию может ускорить процесс присоединения Беларуси к ВТО [6].

Список цитированных источников

1. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: пособие / Г.В. Турбан. – Мн.: Белпринт, 2009. – 144 с.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: текст по состоянию на 15 января 2011 г. – [Электронный ресурс]. – Минск, 2011.

3. Таможенный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 17 декабря 1997 г.: одобрен Советом Респ. 20 дек. 1997 г.: текст по состоянию на февраль 2010 г. [Электронный ресурс]. – Минск, 2011.
4. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/print/export/wto/accession/> – Дата доступа: 05.12.2011.
5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.geneva.belembassy.org/rus/intorg/wto/accession.txt>. – Дата доступа: 05.12.2011.
6. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/257299.html>. – Дата доступа: 05.12.2011].

Почко Е.О.

УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ОТКРЫТОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Условием конкурентоспособности предприятий, а соответственно и национальной экономики в целом, на современном этапе развития является их инновационность. Следует отметить, что инновации не всегда основываются на результатах исследований самих фирм, зачастую они опираются на технологии, созданные другими субъектами. Кроме того, при высоком риске и стоимости опытно-конструкторской деятельности в последнее время все больше предприятий решается на сотрудничество в этой сфере.

Концепция инновационной системы делает акцент на сотрудничестве, а также на движении технологий и информации и разнообразных взаимосвязях между различными элементами, как условия, обеспечивающем успех инновационного процесса.

Ключевым признаком системы является ее исторически сложившаяся культура и накопленный багаж знаний, которые и формируют уникальный характер конкретных систем. Кроме того, для эффективности системы инноваций как дестребьютора знаний существенным является ее открытость влиянию и знаниям из других систем, а также наличие крепких взаимосвязей с ними.

Для того чтобы количественно оценить степень открытости национальной инновационной системы целесообразным представляется использование таких показателей, как индексы глобализации.

Наиболее известными являются КОФ – индекс, разработанный швейцарским Институтом исследования бизнеса, и второй – СЕИР – индекс, разработанный Международной организацией Carnegie Endowment for International Peace (CEIP). Обе системы позволяют ежегодно рассчитывать количественную оценку – индекс глобализации (I_g). Индекс глобализации позволяет оценить масштаб интеграции любой страны в мировое пространство и сравнить разные страны по этому показателю. Индекс глобализации по системе КОФ определяется тремя субиндексами: экономическим (I_{гэ}) (учитывает: во-первых фактические потоки товаров, услуг, капитала; во-вторых – ограничения на пути движения товаров, услуг и капитала, а именно наличие торговых тарифов и их долю в доходах государственного бюджета – чем она выше, тем менее глобализирована страна), социальным (I_{гс}) (учитывает личные контакты: исходящий телефонный международный трафик в минуту на абонента, уровень развития туризма, правительственные и частные трансферты в процентах от ВВП, количество международных писем; информационные потоки: количество Интернет – пользователей, количество абонентов кабельного телевидения, количество радиоприемников на 1000 человек, стоимость проданных иностранных газет в процентах от ВВП; культурная взаимосвязь: количество англоязычных песен в национальных хит-парадах или количество голливудских фильмов, продемонстрированных в национальных кинотеатрах, однако чаще используется объем импорта и экспорта книг в процентах от ВВП) и политическим (I_{гп}) (учитывает количество иностранных посольств и миссий на территории страны, количество международных организаций, членом которых является данная страна) – и исчисляется как сумма своих составляющих с соответствующими весовыми коэффициентами.

Агрегированный индекс глобализации страны по системе КОФ определяется как сумма 3-х составляющих с соответствующими весовыми коэффициентами:

$$I_g(\text{КОФ}) = 0,34 \times I_{гэ} + 0,37 \times I_{гс} + 0,29 \times I_{гп}.$$

По системе СЕИР этот индекс определяется четырьмя субиндексами: экономическая интеграция (I_{гэ}) (учитывает условия международной торговли товарами и услугами, а также объем прямых иностранных инвестиций), личные контакты (I_{гп}) (учитывает международную телефонную связь, развитие туризма, международные переводы), технологическая взаимосвязь (I_{гт}) (количество Интернет пользователей, хостов и защитных серверов) и политическая вовлеченность (I_{гп}) (участие в международных договорах, организациях и миротворческая деятельность) – и исчисляется как сумма указанных составляющих с равными весовыми коэффициентами.

Сравнивая содержание измерений индекса глобализации по обеим системам, легко увидеть, что персональное и технологическое измерения по системе CEIP практически сводятся к социальному измерению по системе KOF.

Рейтинг стран по индексу глобализации показывает, насколько страна является глобализированной и позволяет определить различные пути того, каким образом страна может стать более открытой.

Беларусь по индексу глобализации KOF занимает 109 место, если говорить о странах ЕЭП, то у Российской Федерации (РФ) 42 место, Казахстан занимает 73 место. Рейтинг стран ЕЭП в экономической, социальной и политической составляющей индекса в соответствии со значениями соответствующих субиндексов глобализации продемонстрированы в таблице.

Таблица 1 – Рейтинг стран по индексу глобализации KOF:

Страна	Индекс глобализации/место	Экономическая глобализация	Социальная глобализация	Политическая глобализация
Беларусь	51,88/109	46,24/117	61,55/62	45,03/145
РФ	68,91/42	58,00/92	68,82/39	85,38/42
Казахстан	47,24/73	69,78/55	48,01/105	67,78/65

http://globalization.kof.ethz.ch/static/pdf/rankings_2011b.pdf

Данные таблицы свидетельствуют о достаточно невысокой степени вовлеченности Республики в мировые глобализационные процессы и открытости, даже по сравнению со странами-партнерами по ЕЭП.

Для Беларуси индекс CEIP не рассчитывается, хотя рейтинг составляется для 141 государства.

Особое место в деле генерирования и распространения знаний играют информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). ИКТ позволяют не только значительно увеличить производительность, уменьшить операционные издержки и расширить доступ к рынкам, но и помогают сформировать более эффективную организационную структуру внутри фирмы, между фирмами, между всеми участниками рынка, а также между государством и частным сектором экономики. ИКТ позволяют быстрее распространять и лучше координировать знания, поощряя тем самым режим открытого доступа к источникам инноваций.

Для оценки общего прогресса, достигнутого странами в направлении перехода к информационному обществу в мировой практике используют индекс информационно-коммуникационных технологий (IDI). Это составной индекс, он включает 3 субиндекса: доступа (оценивает уровень развития инфраструктуры электросвязи), использования (оценивает уровень использования ИКТ пользователями) и навыков (оценивает уровень развития человеческого капитала), объединяющих 11 показателей.

В последние годы наблюдается улучшение позиций как развитых, так и развивающихся стран по индексу ИКТ, что свидетельствует о переходе к глобальному информационному обществу. Вышеперечисленные тенденции характерны и для Беларуси. Страна демонстрирует достаточно высокие темпы роста субиндексов, а особенно по субиндексу доступа и использования. Однако в общем рейтинге Республика занимает лишь 52-е место. Если говорить о рейтинге стран СНГ, здесь мы занимаем второе место после Российской Федерации.

Важнейшим критерием доступа к услугам ИКТ является уровень их цен. Для его анализа в мировой практике используется показатель корзины цен на услуги ИКТ. Это композитный индекс, учитывающий цены фиксированной телефонной связи, подвижной сотовой телефонной связи и услуг фиксированного широкополосного интернета.

Мировой тенденцией является сокращение стоимости услуг, входящих в корзину цен. В 2010 году корзина цен на услуги ИКТ соответствовала в среднем 12% валового национального дохода на душу населения.

В наибольшей степени цены снизились на услуги фиксированного широкополосного интернета (52,2%) по сравнению со снижением цен на 21,8% на услуги подвижной сотовой связи и на 6,8% на услуги фиксированной телефонной связи за этот же двухлетний период.

Несмотря на общую тенденцию сокращения цен, следует отметить, что между странами, включенными в корзину цен на услуги ИКТ, наблюдается значительная ценовая дифференциация. Лидеры рейтинга (первая десятка) характеризуются высоким среднедушевым доходом и достаточно низким значением корзины цен на услуги ИКТ (не более 5% среднедушевого дохода). В Беларуси данный показатель значительно превышает 5%-й рубеж и составляет 20% (56 место).

Важным элементом в формировании экономики знаний является формирование трансграничных потоков знаний. Анализ показывает, что даже страны с развитой экономикой не полагаются в инновационном развитии только на результаты собственных научных исследований и технологических разработок, что предполагает необходимость интенсивной работы по организации транснациональных потоков знаний. Фирмы имеют возможность дополнить собственные усилия в научно-технических разработках ресурсами

международного рынка и тем самым объединить внешние потоки знаний с внутренними ресурсами и компетентностью для обеспечения масштабной и эффективной инновационной деятельности.

Что касается технологического баланса Беларуси, то он неизменно сводится с дефицитом. Научно-технический комплекс страны пока выступает преимущественно импортером, а не экспортером передовых производственных технологий. Доля экспорта высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта составляет 3%, для сравнения в РФ данный показатель выше в 3 раза, в Польше в 2-2,5 раза.

Беларусь пока слабо вовлечена в торговлю результатами научных разработок на мировом рынке, страна отстает в десять раз по платежам от Чехии, что касается выплат (получение роялти, платежей за продажу лицензий), то их величина минимальна, Беларусь в основном импортирует технологические знания.

Таблица 2 – Платежи по роялти и лицензиям в Республике Беларусь

Платежи по роялти и лицензиям млн. долл.			
выплаченные		полученные	
2009 г.	2010 г.	2009 г.	2010 г.
76	100,5	9,5	8,5

<http://data.worldbank.org/indicator/IP.TMK.RESD/countries>

Многие новые страны ЕС также являются импортерами в технологическом балансе платежей, но их участие в рынке научно-технических разработок более значимо. Выполнение программы инновационного развития страны, задачи технологической модернизации объективно требуют активизации данной деятельности. Беларусь, как и многие страны догоняющего развития (Чехия, Польша, Мексика), имеет высокую долю технологических платежей по отношению к совокупным затратам на науку.

Беларусь в сравнении с развитыми странами является аутсайдером по инвестициям в знания – 2% ВВП (доля затрат на высшее образование в ВВП страны – 1,4%, доля затрат на научные исследования и разработки – 0,6%). По уровню наукоемкости ВВП РБ отстает от среднеевропейского уровня почти в три раза.

Оборот мирового рынка знаний оценивается на сегодня суммой более 1 трлн. долл., однако Беларусь еще слабо вовлечена в мировые глобализационные процессы и соответственно еще не может в полной мере использовать те преимущества, которые предоставляет международное сотрудничество. Несмотря на развал СССР, связи страны все еще сконцентрированы на государствах СНГ, которые не являются лидерами в области рынка знаний и инноваций.

Список цитированных источников

1. Астапов, К. Стратегия развития в постиндустриальной экономике // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №2. – С. 57.
2. Богдан, Н.И. Инвестиции в знания: мировые тенденции и проблемы участия Беларуси // Белорусский экономический журнал. – 2007. – №3. – С. 75.
3. Рейтинг стран по индексу глобализации KOF [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://globalization.kof.ethz.ch/static/pdf/rankings_2011b.pdf
4. Официальный сайт международного союза электросвязи [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.itu.int/ru/about/Pages/default.aspx>
5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ForeignPolicy.com/story/files/story/3995/php>.
6. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD?display=default>
7. О выполнении научных исследований и разработок в 2010 год: Пресс-релиз Национального статистического комитета РБ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/science.php>

Радчук А.П., профессор кафедры менеджмента, **У Сить**
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В КИТАЕ

Актуальность. Экономика Китая в результате становления претерпела сложный путь развития. С конца 1970-х Китай переориентировался от закрытой, центрально-плановой системы до экономики, более ориентированной на рынок, которая является одной из крупнейших в мире. Реформы начались с коллективизированного сельского хозяйства и расширились путем постепенной либерализации цен, финансовой децентрализации, увеличения автономии для государственных предприятий, создания разнообразной банковской системы, развития фондовых рынков, быстрого роста частного сектора и повышения открытости к

внешней торговле и инвестициям. Современный Китай – индустриально-аграрная страна, где переплетаются черты современного хозяйства и традиционной экономики. В КНР получили развитие космическая и атомная промышленность, нефтехимия и электроника. Сегодня Китай обладает огромным экономическим потенциалом. По произведенному национальному доходу, выпуску важнейших видов сельскохозяйственной и промышленной продукции он входит в первую десятку стран мира.

Результаты исследований и их обсуждение. Экономика Китая подпитывается за счет больших запасов полезных ископаемых. На севере Китая сосредоточены крупнейшие в стране месторождения каменного угля, нефти (преимущественно мезозойского и мезо-кайнозойского периода). Месторождения цветных и редких металлов, крупнейшим из которых является месторождение вольфрама, занимающее по своим размерам первое место в мире, расположены в пределах Южно-Китайского массива, здесь так же добывают сурьму, олово, ртуть, молибден, марганец, свинец, цинк, медь и др. Также в Китае находятся месторождения золота и других драгоценных металлов.

К сер. XX в. Китай представлял собой аграрную страну. В нач. 50-х годов более 50% ВВП приходилось на долю сельского хозяйства. Индустрия Китая ограничивалась в основном горнодобывающими отраслями, а также традиционными для Китая легкой и пищевой промышленностью. В первые годы существования КНР значительную помощь в развитии ее экономики оказал СССР, построивший многочисленные крупные предприятия тяжелой промышленности: металлургические комбинаты, заводы тяжелого машиностроения.

Но уже в конце 50-х годов Китай разрывает отношения с остальным миром, в том числе и с Советским Союзом, и начинается тяжелый для Китая и его экономики период изоляции, вошедший в историю под названием "культурная революция". Ситуация вновь меняется в 1978 году, когда в стране был провозглашен курс на экономические реформы.

Реструктуризация экономики и повышение эффективности способствовали более чем десятикратному увеличению ВВП Китая за период с 1978 по 2011 год. Измеренный, исходя из паритета покупательной способности валют (PPP), данный показатель в 2011 году стал вторым по величине в мире после США. Долларовая стоимость объема сельскохозяйственного и промышленного производства Китая уже превышает аналогичные показатели США; Китай является вторым после США по совокупной стоимости сектора услуг, которые он производит. Однако доход на душу населения остается ниже среднемирового [1].

Китайское правительство сталкивается с многочисленными экономическими трудностями, включая:

- сокращение высокой внутренней нормы сбережений и соответственно низкого внутреннего спроса;
- поддержка соответствующего роста занятости для десятков миллионов мигрантов и создание новых рабочих мест;
- сокращение коррупции и других экономических преступлений;
- нанесение вреда окружающей среде и рост социального неравенства, которое имеет отношение к быстрому преобразованию экономики [3].

Экономическое развитие шло гораздо более быстрыми темпами в прибрежных областях, чем в глубине страны, и приблизительно 200 миллионов сельских чернорабочих и их дети переселились в города, чтобы найти работу. Последствие политики "одного ребенка" – это то, что Китай – теперь одна из наиболее быстро стареющих стран в мире. Ухудшение в окружающей среде – особенно загрязнение воздуха, эрозия почвы, и устойчивое падение горизонта грунтовых вод (особенно на севере) – является другой долгосрочной проблемой. Китай продолжает терять пахотную землю из-за эрозии и экономического развития. Китайское правительство способствует выработке энергии не только из угля и нефти, сосредоточиваясь на ядерном и альтернативном энергетическом развитии.

В 2009 году глобальный экономический кризис понизил спрос на китайский экспорт впервые за многие годы, но Китай быстро восстановился до роста примерно 10% в год, выиграв у всех других крупных промышленно-развитых стран. Экономика Китая, как представляется, будет расти устойчивыми темпами и в 2011-2016 гг., в основном по причине политике стимулирования, которую правящий режим проводил во время глобального финансового кризиса. Правительственные обещания, содержащиеся в 12-м пятилетнем плане, принятом в марте 2011 года, направлены на продолжение преобразования экономики и подчеркивают необходимость увеличить внутреннее потребление, чтобы сделать экономику менее зависящей от экспорта в будущем. Двумя экономическими проблемами, с которыми в настоящее время сталкивается Китай, являются инфляция – которая, в конце 2011 года, превысила целевые показатели правительства 3%, и долги местных органов власти, которые резко возросли в результате политики стимулирования и которые можно отнести к долгам плохого качества.

Для современной хозяйственной жизни Китая характерна многоукладность экономики. В ней сочетаются государственная и частная формы собственности; государственное планирование, административно-

командная форма управления и рыночное регулирование экономики. Китай активно проводит политику "открытых дверей", направленную на широкое сотрудничество с зарубежными странами, привлечение иностранного капитала.

Перспективы развития экономики Китая очень хорошие. В ближайшие 20 лет экономика Китая имеет реальные шансы стать второй по величине в мире, после США. Уровень жизни достигнет зарегистрированного на современном этапе для среднестатистического жителя Республики Корея или Португалии. Обрабатывающая промышленность Китая постепенно выходит на передовые позиции и становится все более капиталоемкой. Исследователи отмечают, что даже при переходе к производству все более сложных промышленных изделий, например, к полупроводниковой технике и к аппаратуре информационно-технического профиля, по которой Китай сумел стать в мире 3-м крупнейшим производителем, КНР не теряет своих преимуществ по выпуску такой относительно дешевой и трудоемкой продукции, как игрушки, текстиль и обувь.

Исследовательская группа "Morgan Stanley" считает, что к 2020 году ВВП КНР должен увеличиться до 10 трлн. долл., то есть экономика Китая по своим размерам станет примерно такой же, как и американская в настоящее время. Доходы в расчете на душу населения достигнут 6700 долл. Если преобразования в КНР будут осуществляться быстрее, чем предусматривается договоренностями с ВТО (в частности, вследствие усиления давления со стороны зарубежных партнеров), то прирост ВВП может увеличиться в 2006-2015 гг. до 10% в год, а объем ВВП достигнет отметки в 10 трлн. долл. уже к 2015 году [2].

Вывод. В китайской экономике в целом много проблем, но китайское правительство своей просчитанной политикой успешно справляется с ними, и это видно по дальнейшему росту и стабильности в кризисный период, так как показатели экономики держатся на более стабильном уровне, чем в европейских странах и США. Успех китайских экономических реформ во многом связан с особенностями избранной тактики – постепенным осуществлением реформ, несинхронностью экономических и политических преобразований, умелым идеологическим их обеспечением. В этом смысле позитивные наработки китайского опыта имеют универсальное значение. В то же время необходимо учитывать качественные отличия китайской экономики от экономик большинства европейских постсоциалистических стран. Незавершенный характер индустриализации сделал возможным в КНР формирование негосударственных укладов экономики не на базе государственного сектора, а наряду с ним. Во многом за счет этого в КНР в последние два десятилетия были достигнуты высокие темпы экономического роста.

Список цитированных источников

1. Васильев, Л.С. История Китая: учебник для студ. вузов, обуч. по ист. спец. / Л.С. Васильев, З.Г. Лапина, А.В. Меликсетов (ред). – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Московского университета, 2007. – 751 с.
2. Гудошников, Л. Реформирование системы государственного управления в КНР / Л. Гудошников // Проблемы Дальнего Востока. – 2008.
3. Делюсин, Л. Китай: полвека – две эпохи. – М.: Ин-т востоковедения РАН, 2001. – 294 с.

Радчук А.П., профессор кафедры менеджмента, **Цзин Сун**
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КИТАЕ

Актуальность. Пристальный интерес к проблемам малого предпринимательства в Китае связан с важной экономической, социальной и политической ролью этого института в современном рыночном хозяйстве. В странах, отказавшихся от планово-административной экономики, только малый бизнес может заполнить те ниши, которые пустовали в плановой экономике и которые зачастую не готов взять на себя крупный и средний бизнес. Влияние малых предприятий в Китае на весь спектр социально-экономических процессов, в том числе на ресурсные и сбытовые рынки, очень велико. Они выступают в роли важного потребителя, осуществляющего значительные закупки для собственных производственных нужд; гибкого производителя, оперативно реагирующего на изменения конъюнктуры рынка и придающего рыночной экономике необходимую эластичность; массового работодателя, использующего рабочую силу социально уязвимых слоев и, в силу этого, выполняющего важную социальную функцию.

Результаты исследований и их обсуждение. Предпринимательство – чрезвычайно многогранная и интегральная сфера человеческой деятельности, граничащая в своих различных проявлениях с искусством, наукой, спортом, игрой. Предпринимательство, в первую очередь, связано с эффективным использо-

ванием всех факторов производства в целях экономического роста и удовлетворения потребностей отдельных граждан и общества в целом.

Как показывает мировая практика, основным показателем, на основе которого предприятия различных организационно правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. В ряде научных работ понятие «малый бизнес», «предпринимательство» описывается как деятельность, осуществляемая небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником. Как правило, наиболее общими критериями, на основе которых предприятия относятся к сфере малого предпринимательства, являются: численность персонала; размер уставного капитала; величина активов; объем оборота (прибыли, дохода).

Роль малого предпринимательства состоит в том, что оно выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей – результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму.

Особенностью малого предпринимательства, малого бизнеса является обязательное наличие инновационного аспекта – производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий носят инновационный характер.

Правительство Китая большую роль отводит развитию малого предпринимательства в экономике страны. Именно благодаря малым предприятиям создается большое количество новых рабочих мест. Однако малому предпринимательству в Китае все же необходима дополнительная поддержка государства, привлечение инвестиций и расширение кредитных программ для развития бизнеса. Власти Китая стараются различными способами содействовать экономическому росту малого предпринимательства, совершенствуя законодательные акты, направленные на регулирование экономики и налогообложения субъектов малого предпринимательства.

На сегодняшний день малое предпринимательство в Китае действует в соответствии с Законом «О стимулировании развития малого и среднего предпринимательства», принятым в 2002 году, предусматривающим одинаковые возможности для малых предприятий по поводу кредитования, инвестирования, совершенствования производства, внедрения новых наукоемких технологий в экономику Китая [1].

В Китае активно функционируют государственные фонды по поддержке и развитию деятельности малого и среднего предпринимательства. Их основная направленность заключается в обеспечении гарантийными обязательствами и залоговым обеспечением малых предприятий с целью получения банковских кредитных средств на развитие бизнеса. С этой целью Коммунистическая партия Китая разработала и утвердила положение о создании «Государственного фонда развития малого и среднего предпринимательства», который финансировался за счет бюджетных средств страны. Данный фонд способствует защите интересов субъектов малого предпринимательства во всех экономических направлениях и обеспечивает для малого предпринимательства определенные налоговые льготы и дополнительное финансирование.

Основным государственным органом поддержки малых предприятий в Китае выступает специализированное агентство – Китайский центр по координации и кооперации бизнеса. Основная задача данного центра – создание необходимой инфраструктуры для технологического сотрудничества между национальными и зарубежными организациями в сфере поддержки предпринимательства. По инициативе центра реализуется консультационная и информационная поддержка малого бизнеса, организуются торговые ярмарки, выставки в области разработки инновационной продукции, проводятся семинары, конференции по исследованию проблем малого бизнеса и реализации программ.

Начиная с 2003 года, в стране произошло стремительное развитие малого бизнеса, увеличение рентабельности предприятий, рост налоговых поступлений в бюджет государства. Такое развитие было обеспечено в основном за счет увеличения числа субъектов малого бизнеса. Малое предпринимательство составляет подавляющее большинство в общем количестве предприятий страны. Ведь именно на малых предприятиях занято около 60% ее трудоспособного населения. Благодаря низкой стоимости рабочей силы, малый бизнес в стране составляет серьезную конкуренцию крупным компаниям, которые работают на мировых рынках. Малый бизнес можно назвать научным двигателем страны благодаря тому, что малые предприятия производят наибольшее количество инновационной продукции и технических изобретений. Большая часть производимой в стране продукции, предоставляемой на экспорт, произведена именно малыми предприятиями [3].

В настоящее время малый бизнес в Китае развивается очень успешно. Правительство Китая несколько лет назад приняло решение переориентировать экономику страны с ресурсоемких предприятий на предприятия малого бизнеса. По мнению китайских лидеров, коренная модернизация экономики страны должна

быть закончена в 2050 году, что должно вывести ее в число лидеров по уровню экономического развития. Но результат работы малого бизнеса можно наблюдать уже в настоящее время – полки многих магазинов уставлены дешевыми товарами, которые производятся на малых предприятиях страны.

Развитие малого бизнеса в стране происходит по нескольким направлениям: правительство страны стимулирует, прежде всего, развитие частных предприятий, которые работают в сфере производства электроники и разработки программного обеспечения. Предприниматели в Китае активно участвуют в развитии инновационных технологий, 65% патентов и более 80% производящейся новой продукции страны принадлежит ее малым предприятиям. Так же на долю малого бизнеса приходится около половины налоговых поступлений и около 60% объема экспорта. При этом большинство малых предприятий имеет в своем штате менее 100 человек, средние предприятия с большим количеством сотрудников составляют лишь менее 1%. Малый бизнес в стране также ориентирован на сферу услуг. По мнению китайских экономистов, в 2020 году доля индустрии услуг в общем объеме ВВП должна составлять до 60% [2].

Основным проводником идей развития малого бизнеса в стране является «Национальная комиссия по развитию и реформированию», которая инициирует принятие необходимых правительственных решений, а также собирает информацию и статистические данные о работе малых предприятий. На основе деятельности этой комиссии принимаются решения о стимулировании определенных видов малых предприятий Китая. Кроме того, в стране активно развивается система тендерных аукционов, которая позволяет малым предприятиям получить государственный заказ на поставку товаров или предоставление услуг.

Малый бизнес в стране получает помощь на высоком техническом уровне: начинающие предприниматели имеют возможность получить необходимую информацию с помощью специализированных сайтов и электронных библиотек, а также поучаствовать в вебинарах или видеоконференциях, которые организуются ведущими китайскими и мировыми специалистами в области развития малого бизнеса.

Вывод. Китайское правительство считает малые и средние предприятия важнейшим стимулятором экономического роста, оживления рынка и расширения возможностей трудоустройства. За последние 20 лет сектор малого предпринимательства стал неотъемлемой частью китайской экономики и ныне энергично создает огромное количество рабочих мест и осваивает новые инновационные технологии.

Список цитированных источников

1. Агеев, А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – М.: Наука, 1991.
2. Бочарников, Е.Б. Законодательство и экономика Китая / Е.Б. Бочарников, Б.В. Любарский, В.А. Фоминых. – КОМ-ПРЕСС. 2002.
3. Цзи Шен, Л. Экономические реформы в Китае. – М.: Издательство: «Дело», 2002.

Рябова С.С., старший преподаватель
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
г. Минск, Республика Беларусь
s-6093981@yandex.ru

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

Инновационное развитие в широком смысле его понимания состоит в поиске эффективного сочетания условий по развитию ресурсной базы технологических и продуктовых инноваций с осуществлением разнообразных институциональных и организационно-хозяйственных инноваций. При этом институциональные инновации должны обеспечить реальный спрос на технологические и продуктовые инновации, а также социально-экономические условия, стимулирующие структурно-технологические изменения собственного производства [1, 201].

Институциональные инновации обеспечивают расширение пространства экономического роста и формирования новых рынков, так как приводят к трансформации ранее нереализованных потребностей в платежеспособный спрос. Инновации являются фактором экономического роста, так как способствуют преодолению его ограничения, обусловленные постепенным насыщением традиционных потребностей. Они способствуют расширению пространства рационального роста объемов производства и потребления посредством формирования новых потребностей и конструктивной модификации способов удовлетворения традиционных потребностей [1, 215].

Примерами могут послужить инновации в экологическое строительство. На рынке недвижимости формируется новый сегмент, который обуславливает потенциал дальнейшего экономического роста в стране.

Истощение мировых запасов природных ресурсов и загрязнение окружающей среды становится ограничением экономического роста в странах. Оно преодолевается лишь по мере снижения материалоемкости и энергоемкости производства [1, 194-195]. Сохранение природных ресурсов тесно связано с экологическим строительством, идеи которого появились в 70-е годы XX века. Важную роль в распространении этих идей сыграла концепция «устойчивого развития» [2, 91-92].

Устойчивость предполагает, с одной стороны, недолговечность живых существ, их экосистем и потребляемых ими ресурсов, с другой стороны, достижения технического прогресса и экономической эффективности с точки зрения здравого смысла. Прибыль является целью, а устойчивость – стоимостью. Прибыль является минусующей, означая, что дискретно остается после изменения стоимости продукции. Устойчивость является совокупной, которая означает все, что получено [2, 91].

Понятие устойчивости является актуальным в отношении зданий и инженерной инфраструктуры, так как строительный сектор потребляет:

- 40% сырья, используемого во всем мире;
- 40% энергии, потребляемой в мире;
- 60% потребления электроэнергии в мире;
- 25% древесины.

Помимо этого при строительстве зданий и их эксплуатации выбрасывается около 50% мирового углекислого газа. Организация экономического сотрудничества и развития (OECD) утверждает, что от 40 до 50% всех инвестиций в строительство идет на потребление энергоресурсов, а при последующем использовании зданий и инфраструктуры – 25-40% [3].

«Зеленое» или устойчивое здание предполагает реализацию строительного проекта, качество которого включает экономическую, социальную и экологическую составляющие. основополагающими принципами экологического строительства являются:

1. Оптимизация места. Создание «зеленых» зданий начинается с правильного выбора места, включая рассмотрение повторного использования или реконструкции существующих зданий. Расположение и благоустройство здания влияет на местные экосистемы, способы транспортировки и использования энергии.

2. Оптимизация использования энергии. Проблема истощения природных ресурсов, обуславливает появление угроз энергетической безопасности и независимости. В результате чего актуальными являются способы уменьшения нагрузки, повышения эффективности и использования возобновляемых источников энергии.

3. Защита и сохранение воды. Во многих странах пресная вода является дефицитным ресурсом. Устойчивое развитие предполагает уменьшение стока воды, ее эффективное использование, а также рециркуляция воды.

4. Использование при строительстве экологически чистых материалов. При строительстве «зеленого» здания предполагается использовать материалы, минимизирующие воздействия на окружающую среду, такие как глобальное потепление, истощение ресурсов и токсичность для человека. Экологически чистые материалы снижают воздействие на здоровье человека и окружающую среду и способствуют улучшению безопасности труда.

5. Улучшение антропогенной среды в рабочем помещении. Качество микроклимата в здании оказывает влияние на состояние здоровья работников, комфортные условия и производительность труда. К элементам «зеленого» здания относятся максимально естественное освещение, оптимальное соотношение вентиляции и контроля влажности, ограничение в использовании материалов с высоким содержанием летучих выбросов.

6. Оптимизация оперативного и технического обслуживания. Своевременное и регулярное обслуживание способствует улучшению условий труда, повышению производительности, экономии энергоресурсов и предотвращению сбоев в работе систем. При строительстве могут быть использованы материалы и системы, которые упрощают их техническое обслуживание, используют меньше воды, энергии и токсичных химических веществ. В результате чего сокращаются работы на поддержание систем в рабочем состоянии, увеличивается экономическая эффективность и уменьшается стоимость жизненного цикла [4].

Государство может активно стимулировать экологическое строительство. Так, его развитию способствуют государственные программы, выпуск облигаций с длительным периодом погашения под проекты «зеленых» зданий. Поддержка экологического строительства при этом соответствует основным направлениям государственной социальной политики, которая направлена на обеспечение здоровья нации и безопасность окружающей среды [2, 95-96].

Экономическим методом активизации инвестиций в экологическое строительство может послужить введение «зеленого» налога. Как правило, его вводят в виде денежного штрафа на компании, чрезмерно

использующие энергоресурсы. «Зеленый» налог выступает в качестве стимула для сокращения выбросов в окружающую среду и предопределяет экологическую устойчивость, связывая прибыль непосредственно с расходами энергии.

В Великобритании, после подписания Киотского протокола, в 2001 году был введен «зеленый» налог, который установил лимиты использования угля, электроэнергии, газа и нефтепродуктов. Ставки для каждого товара установлены на основе эффективности его производства. При этом компании могут быть освобождены от «зеленого» налога, если они в своей деятельности используют энергию альтернативных источников (таких как ветер и солнце) [5].

Введение «зеленого» налога позволяет отойти от классического налогообложения дохода к рентной системе налогов. Это позволит обеспечить реальный вклад каждого фактора производства в ВВП.

Инновации в «зеленое» строительство позволяют сократить потребление материальных и энергетических ресурсов и уменьшить воздействие на окружающую среду как в промышленности, так и в других отраслях экономики. Институциональные инновации позволяют сформировать рынок экологичной недвижимости и тем самым способствовать экономическому росту.

Список цитированных источников

1. Кузык, Б.А. Россия и мир в XXI веке / Б.Н. Кузык. – М.: Институт экономических стратегий, 2006. – 640 с.
2. Roper, K. Exploring outer space technologies for sustainable buildings / K. Roper, J. Beard // Journal of corporate real estate. – 2006. – Vol. 8, № 2. – P. 91-103.
3. Why Green Building is the way to go? // Sustainable Sources [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.sustainablebuilding.com/> – Дата доступа: 21.11.2010.
4. Fuller, S. Life-Cycle Cost Analysis (LCCA) / S. Fuller // National Institute of Standards and Technology (NIST) [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.wbdg.org/resources/lcca.php> – Дата доступа: 17.11.2010.
5. Green tax // Sustainable Building, Development and ECO Construction Techniques [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.sustainablebuild.co.uk/> – Дата доступа: 21.11.2010.

Самосевич В.А., старший преподаватель БрГТУ
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ИННОВАЦИОННОСТЬ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛАРУСИ

Одной из задач, которые должно решать белорусское государство для достижения стратегической цели повышения благосостояния, качества жизни народа и его здоровья, является инновационное развитие экономики и других сфер жизни общества [1].

Инновационность – одно из главных качеств успешности страны в современном мире.

«... инновационный путь развития является уже не только фактом глобальной конкуренции, но и условием сохранения экономики, а значит и государственного суверенитета любой страны» [2].

В Концепции национальной безопасности Республики Беларусь определено, что эффективная национальная инновационная система в стране в целом не создана. По данным А.В. Данильченко и Е.В. Бартоша, Беларусь отстает от развитых стран мира:

доля инновационной продукции – 14,5%;

в экспорте – 3%;

затраты на НИОКР – 0,8% ВВП [3].

А 1% является пороговой точкой отечественной экономики по НИОКР. Сравнение со многими странами мира явно не в пользу Беларуси.

С.Глазьев считает, что выход из нынешнего глобального кризиса мыслим именно на основе утверждения нового технологического уклада [4].

К основным базовым его направлениям можно отнести развитие молекулярной биологии и генной инженерии, нанотехнологии искусственного интеллекта, информационных сетей, высокоскоростных транспортных систем, технологий новых материалов, космических технологий.

Да, в Беларуси, как и в других государствах с переходной экономикой, пока не произошла структурная перестройка национальной экономики, но идет ее трансформация.

Решаются задачи продвижения производств, пятого технологического уклада, создаются предпосылки для формирования и развития шестого, развиваются человеческий потенциал, наука, образование и культура.

Возможности осуществить такой прорыв через инновации есть. Во-первых, это белорусские разработки мирового уровня в области лазерных и биотехнологий. По количеству патентов, полученных на один доллар затраченных средств на научные исследования, Беларусь занимает 4 место в мире после Кореи, Японии и Китая.

Во-вторых, это совместные проекты, реализуемые в рамках Договора о создании Союзного государства.

Чрезвычайно успешными оказались проекты серии «Космос», «Нанотехнология - СГ», «Стандартизация - СГ». Идет сотрудничество по системе ГЛОНАСС. Летом ожидается запуск белорусского спутника на российской ракете.

По итогам выполнения программы «СКИФ» создано 5 суперЭВМ семейства СКИФ, которые вошли в мировой рейтинг пятисот самых мощных машин мира. Две из них – суперкомпьютерные системы для Республики Беларусь.

Более 40% бюджета Союзных программ выделяются для обеспечения безопасности Союзного государства. Наиболее эффективно инновационное сотрудничество двух стран осуществляется в военной сфере.

Военно-экономическая политика – это система официально принятых в государстве взглядов и проводимая в соответствии с ней деятельность по экономическому обеспечению обороны. В Беларуси ее деятельность направлена на обеспечение военной безопасности – одного из видов национальной безопасности Республики Беларусь. Она основывается на Концепции национальной безопасности Республики Беларусь, Военной доктрине, Государственной программе вооружения на 2006-2015 годы.

Обеспечение национальной безопасности Союзного государства – одна из важнейших задач интеграции Беларуси и России. И ее нынешний достаточно высокий уровень стал возможен во многом благодаря нашему тесному сотрудничеству в военно-технической области. В настоящее время активно работает Белорусско-Российская межправительственная комиссия по военно-техническому сотрудничеству, регулярно проводятся переговоры руководителей предприятий, организаций военно-промышленного комитета Беларуси и оборонно-промышленного комплекса России по выработке предложений по различным вопросам сотрудничества.

Важным направлением военно-технического сотрудничества России и Беларуси является разработка и реализация союзных программ в области обороны и безопасности. Совместными усилиями идет разработка и выпуск наукоемкой техники: изделий СВЧ, оптико-электронных средств, оборудования для создания материалов с использованием нанотехнологий. Среди успешно действующих сегодня – программы «Траектория», «Микросистемотехника», «Прамень», утилизация стрелковых патронов с истекшим сроком действия. В Беларуси более 50 предприятий оборонного сектора экономики сохранили и продолжают развивать производственную и научно-техническую кооперацию с более чем 400 предприятиями «оборонки» Российской Федерации в рамках межправительственного соглашения по научно-технической и производственной кооперации (поставка электронных компонентов, комплектующих и др.).

Белорусские предприятия участвуют в реализации совместных проектов и через межгосударственные финансово-промышленные группы (МФПГ), в составе совместных предприятий. Например, в состав МФПГ «Оборонительные системы» входят РУП «2566 завод по ремонту радиоэлектронного вооружения», УП «Алевкурп», ОАО «Минский завод колесных тягачей». Это единственная в СНГ вертикально-интегрированная структура, цель которой – разработка, производство и модернизация средств ПВО на основе реально существующей кооперации и прямых производственно-технологических связей между рядом российских и белорусских профильных предприятий.

Обеспечению безопасности Союзного государства служит и целый ряд других совместных инициатив: программа «Совершенствование объектов военной инфраструктуры, планируемых к совместному использованию в интересах обеспечения региональной группировки войск (сил) Республики Беларусь и Российской Федерации», Программа обустройства внешней границы СГ на период 2007-2011 годы, программа «Создание единой системы технического прикрытия железных дорог региона», программа «Совершенствование системы защиты общих информационных ресурсов Беларуси и России на 2006-2010 годы».

Белорусско-российское сотрудничество осуществляется в соответствии с мировыми тенденциями НИОКР:

1. Восстановление кооперативных связей и углубление специализации в межгосударственных связях.
2. Совершенствование системы вооружений – с расширением возможностей существующих образцов ВВТ, придания им новых боевых свойств.

3. Создание принципиально новых, в том числе нетрадиционных видов вооружения и техники. Например, создание в Вооруженных силах Российской Федерации командования ведения боевых действий в киберпространстве. Наверное, назрела необходимость создания такого командования и в Беларуси.

Выводы:

1. В Беларуси существуют возможности для инновационного прорыва прежде всего в сотрудничестве со стратегическими союзниками.
2. Военно-экономическая политика Беларуси развивается в соответствии с мировыми тенденциями НИОКР.
3. Обеспечению национальной безопасности и ее составной части военной безопасности является приоритетной как фактор инновационного и экономического успехов.

Список цитированных источников

1. Бабосов, Е.М. Устойчивое развитие в XXI веке // Проблемы управления, 2010. – № 4. – с. 23.
2. Ельмеев, В. Эволюция приоритетов: новые подходы и проблемы государственного управления в современных работах белорусских и российских ученых. БД, 2008. – № 4. – с. 22.
3. Данильченко, А.В. Международный трансфер технологий и политика импортозамещения в Республике Беларусь / А.В. Данильченко, Е.В. Бартош // Проблемы управления, 2012. – № 1. – с. 67.
4. Глазев, С.Ю. Кризис, антикризисные меры и стратегия инновационного народнохозяйственного развития в зеркале теории долгосрочной мегатехнологической динамики // Российский экономический журнал, 2008. – № 12. – с. 5.

Северянин В.С., доктор технических наук, профессор
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
tgv@bstu.by

ЯДЕРНАЯ ЭНЕРГЕТИКА – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Рост потребности электричества, так и теплоты не может быть удовлетворён так называемыми «альтернативными» энергоисточниками, возобновляющаяся энергетика (Солнце, ветер, течение рек, тепло недр, биомасса, вторичные ресурсы) не способна дать существенный прирост производства энергии. При существующей мощности Белорусской энергосистемы порядка 7800 тыс. мегаватт (которой не хватает для надёжного энергоснабжения всех потребителей) мощности строящихся и проектируемых ГЭС в 20...30 МВт, всех ветропарков – до 100 МВт, солнечных установок – 50 МВт, мини-ТЭЦ, – до 100 МВт, импортных когенерационных станций на природном или биогазе – до 100 МВт даже в лучшем максимальном варианте представляются совершенно незначительными. Республика закупает электроэнергию в объёме примерно 1000 МВт из России и Украины. Её можно производить на своих электростанциях, но старое энергооборудование имеет низкий КПД, из-за этого происходит перерасход топлива, и приходится приобретать более дешёвую электроэнергию из-за рубежа (благо остались советские системы линий электропередач), где имеется большая доля АЭС, вырабатывающих существенно более дешёвую электроэнергию. Последний факт – это ответ на вопрос, как развивать нашу энергетику.

Противники ядерной энергетики, отрицающие её становление в Беларуси, во многом субъективно использующие информацию и делающие устрашающие выводы, опираются на Чернобыльские события и в последнее время – на аварию на японской АЭС Фукусима-1.

Всего в мировой ядерной энергетике было три крупных драматичных (не катастрофичных!) события: Три-Майл-Айленд (США), Чернобыль (СССР), Фукусима (Япония). О первых двух сказано и написано много, позволю себе кратко остановиться на третьем.

Фукусима-1 расположена на северо-восточном побережье острова Хонсю, электрическая мощность 6000 МВт (тепловая в 3 раза больше), шесть энергоблоков с ядерными реакторами водо-водяного типа, введена в строй в 60-х годах.

После тектонических потрясений 11.03.2011 возникли и развились такие негативные утверждения:

1. Если даже в такой высокоразвитой стране как Япония не удалось предотвратить аварию, то ядерная энергетика очень опасна.
2. Системы защиты на АЭС не могут предотвратить взрывов.
3. Невозможно технически остановить развитие аварии.
4. Выбросы АЭС чрезвычайно опасны.
5. Все страны отказываются от ядерной энергетики.

Но каждый из этих тезисов – зловещий, недоброжелательный, устрашающий миф, опровержение которых заключается в следующем.

1. Проект Фукусима-1 содержал ошибки, заключающиеся в неучёте сильных цунами. Были построены дамбы на 6-метровую волну, в действительности – 9...11 метров. Аварийные дизель-генераторы для экстремального охлаждения реакторов расположили в подвальных помещениях, подверженных в принципе затоплению.

2. При землетрясении успешно сработала система управления и защиты: реакция деления прекратилась действием опущенных бортовых стержней. Это в реакторе, уже непрерывно работающем более 40 лет! Однако теплоёмкость массы реактора в целом очень высока, при отсутствии отвода теплоты охлаждающей водой температура конструкции растёт, ТВЭЛы плавятся (температура плавления циркония, являющегося вместилищем ядерного топлива, составляет 1850°C). Цунами, которое подошло к Фукусиме-1 спустя около часа, отключило аварийную систему охлаждения (затоплением дизель-генераторов и разрушением электропитания собственных нужд).

3. Технологическая вода цикла паросиловой установки оставалась в реакторе, интенсивно превращаясь в пар, давление в реакторе возрастало. Персонал отметил повышение радиации на станции, пришли к выводу о наличии трещин в реакторе и железобетонной оболочке. Во избежание разрыва стенок необходимо было выпускать пар наружу. Персонал в темноте искал 4 часа аварийный клапан! Кроме того, шли непрерывные пререкания – открывать его или нет (чтобы не выпускать радиацию наружу). Наконец, нашли клапан, однако без электропитания он не действовал. Пришлось искать, подносить, подключать аккумуляторы. Они подействовали слабо, дооткрывали вручную. Но давление продолжало расти – и произошёл взрыв, – паровой, а не ядерный! Такая ситуация повторилась также на двух соседних энергоблоках. (Есть мнение, что это был взрыв водорода; автор не разделяет этой точки зрения; обсуждение выходит за рамки данной статьи). Поэтому следует признать первостепенным человеческий фактор, а отнюдь не технический.

4. На Фукусиме-1 погибли только два человека в затопленных внезапно подвальных помещениях. От радиации не погиб, не заболел радиационной болезнью ни один человек! Не было даже самых минимальных радиационных последствий для населения. Принято считать, что уровень негативного радиационного воздействия на природу в 100 раз превышает уровень допустимого воздействия на человека. Поэтому никаких уровней радиационного загрязнения в Японии после Фукусимы-1 нет ни на суше, ни в океане (естественно, существовали локальные загрязнения, которые быстро были ликвидированы или растворились в океанской массе). От собственно цунами погибло около 20 тыс. человек, что не надо это связывать с АЭС.

5. Развитие ядерной энергетики – насущная необходимость мировой экономики, она решает как проблемы энергосбережения, так и экологии. В США действует более 100 ядерных энергоблоков, в Европе – 140 (в одной только Франции 56). Германия начала было закрывать свои АЭС по субъективным причинам, но сейчас ставится вопрос о возобновлении их действия.

Таким образом, строительство в Республике Беларусь Островецкой АЭС нужно считать важнейшим инновационным шагом в развитии страны.

Автор выражает благодарность начальнику сектора инновационной деятельности БрГТУ Макаруку Дмитрию Георгиевичу за предоставленную информацию.

Силюк Т.С., канд. экон. наук, доцент
УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»,
г. Брест, Республика Беларусь
silyukts@mail.ru

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: УГРОЗЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Внешнеэкономическая безопасность является одним из важнейших приоритетов социально-экономического развития любого государства.

Актуальной задачей обеспечения внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь является определение оптимальной степени открытости экономики, а также оценка обобщающих параметров безопасности. На внешнеэкономическую защищенность Беларуси влияет ряд факторов: объемы внешнеэкономического оборота и его отношение к объему ВВП; объемы экспорта и импорта, сальдо внешнеэкономических операций и их отношение к объему ВВП; товарная диверсификация экспорта и импорта; конкурентоспособность товаров и услуг на внешних рынках; внешнеэкономическая задолженность и др.

К конкретным угрозам внешнеэкономической безопасности страны с большими объемами экспортно-импортной деятельности могут быть отнесены: рост цен на импортируемые ресурсы и комплектующие, снижение цен на экспортируемую продукцию; введение эмбарго на торговлю; высокая степень зависимости от поставок энергоресурсов и комплектующих; значительная финансовая зависимость от иностранных государств. Одним из серьезных видов угроз внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь является ситуация, когда большой объем экспорта приходится на ограниченный перечень товаров, а также когда экспорт готовой продукции в значительной степени зависит от импорта сырья, комплектующих и других ресурсов.

Важными факторами внешнеэкономической безопасности являются объемы и структура импорта, защита интересов собственных производителей продукции, привлечение иностранных инвестиций в экономику Беларуси. Инвестиции (особенно прямые) позволяют привлечь новые технологии в производство продукции, обеспечивая ее конкурентоспособность. Однако привлечение инвестиций должно гарантировать их эффективное использование, обеспечивающее не только возврат кредитов и процентных ставок за кредит, но и конкурентоспособность товара и продвижение его на внешний рынок в течение достаточно продолжительного времени.

Внеэкономическая безопасность РБ характеризуется следующими показателями:

- 1) объем внешнеторговых операций превышает объем ВВП (в долларах США), и с каждым годом данное превышение возрастает;
- 2) сальдо во внешней торговле имеет отрицательное значение. При этом сальдо во внешней торговле, особенно с Россией, имеет устойчивое отрицательное значение, со странами вне СНГ – положительное;
- 3) сальдо во внешней торговле товарами имеет устойчивое отрицательное значение, в то время как во внешней торговле услугами – положительное;
- 4) наблюдается перераспределение экспортных потоков, обусловленное существующими проблемами взаиморасчетов российских и белорусских предприятий, наличием бартера в экспортных и импортных операциях и др.

Анализируя состояние внешнеэкономической безопасности, можно отметить следующее. Средний уровень импортных ставок находится ниже порогового значения, равного 15%, принятого в мировой практике. Отсюда следует, что в Беларуси развиваются нормальные внешнеторговые связи с достаточной защитой внутреннего рынка и поддержкой белорусских экспортеров. Для Беларуси характерно низкое значение отношения внешнего долга к экспорту, что указывает на отсутствие высокой степени финансовой зависимости от иностранных инвестиций и возможность страны обслуживать внешний долг.

РБ обладает значительным внешнеэкономическим потенциалом. Его обеспечивает новый уровень стратегического планирования – создание стройной четырехуровневой системы стратегии внешнеэкономической деятельности РБ. Также важную роль играет Национальная программа развития экспорта, которая предусматривает стратегии экономического сотрудничества с основными регионами и странами; отраслевые стратегии развития экспорта; стратегии развития экспорта ведущих предприятий-экспортеров.

Важнейшими экономическими показателями, определяющими внешнеэкономический потенциал страны, являются: объем производства ВВП; ВВП на душу населения; удельный вес экспорта товаров и услуг в ВВП; доля экспорта промышленных товаров в общем объеме экспорта товаров; платежный баланс страны.

Для Республики Беларусь внешнеэкономический потенциал имеет важное значение, так как по мировым масштабам она является небольшой европейской страной с открытой экономикой, в которой доля экспорта составляет около 2/3 валового внутреннего продукта. По объему производства ВВП по паритету покупательной способности в долларах США Беларусь занимает четвертое место среди стран СНГ (после России, Украины и Казахстана) и 25-е – среди 46 европейских государств.

Занимая в мире по территории 0,15%, по численности населения 0,17%, Беларусь производит значительные по удельному весу объемы промышленной и сельскохозяйственной продукции: тракторы – 8%, минеральные удобрения – 3%, в том числе калийные – 14%; химические волокна и нити – 1,3%; холодильники и морозильники – 1,2%; масло животное – 0,9%. Доля Беларуси в мировом производстве важнейших видов сельскохозяйственной продукции составляет: льноволокно – 6,4%; картофель – 2,8%; молоко – 0,9%; мясо в убойном весе – 0,3%; сахарная свекла – 0,6% [1, с. 131].

Важную роль в развитии внешнеэкономического потенциала Беларуси имеют свободные экономические зоны (СЭЗ). В Беларуси созданы следующие свободных экономические зоны – «Брест», «Минск», «Гомель-Ратон», «Витебск», «Могилев», «Гродноинвест». Свободные экономические зоны позволяют активно формировать экономику открытого типа. В них возможно создание особо благоприятного режима

для деятельности зарубежного капитала. Для поощрения развития СЭЗ в Республике Беларусь предусмотрен ряд льгот и мер государственной поддержки [1, с. 142].

СЭЗ «Брест», как показывает анализ работы ее предприятий на протяжении ряда лет, играет важную роль в жизни приграничных территорий и обеспечении внешнеэкономического потенциала страны. Объем производства продукции (работ, услуг) в сопоставимых ценах, численность работающих, экспорт ежегодно увеличиваются в 1,2–1,5 раза. В период с 2000–2010 гг. резиденты СЭЗ создали больше 14 тысяч рабочих мест. Стоимость услуг и товаров, которые произведены ими в течение 2009 г., приближается к 1,5 трлн рублей (560 млн долларов США) и почти сопоставима с объемами производства всех предприятий Бреста. При этом годовой экспорт из СЭЗ уже превышает 450 млн долларов.

В 2010 г. в СЭЗ было зарегистрировано 65 предприятий, основная масса из них – с иностранным капиталом. В СЭЗ «Брест» сегодня работает капитал из 16 стран. Важнейшие страны-инвесторы – Германия, Россия, Чехия и Польша. Общая сумма инвестиций составила свыше 620 млн долларов [2].

Основная масса предприятий резидентов СЭЗ «Брест» принадлежит к пищевой, лесной и деревообрабатывающей промышленности, машиностроению и металлообработке, химической и нефтехимической, стекольной, легкой, полиграфической, топливной, фармацевтической промышленности, сельскому хозяйству, торговле и общественному питанию, производству строительных материалов, финансам, кредиту, страхованию и др. Продукция резидентов СЭЗ в основном экспортируется в страны ближнего и дальнего зарубежья. Вне СНГ товары поставляются (по убыванию объемов экспорта) в Нидерланды, Литву, Чехию, Германию, США, Италию, Польшу, Израиль, Венгрию, Вьетнам и др. В рамках СНГ товары экспортируются во все страны без исключения. 87% экспорта СЭЗ идет в Россию, примерно 15% – в Украину, 3% – в Казахстан. Незначительную долю в структуре экспорта занимают Азербайджан, Армения, Грузия, Молдова, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан (0,02–0,05%) [2].

Привлекательные инвестиционные стимулы в рамках СЭЗ придают значительный импульс развитию внешнеэкономических отношений. На приграничных территориях создаются новые производства, основанные на передовых технологиях (в т. ч. имеющие импортозамещающую направленность); увеличивается количество рабочих мест, растут объемы производства, расширяются экспортно-импортные потоки, создаются условия для массового привлечения инвестиций, увеличиваются налоговые сборы.

В условиях высокой зависимости белорусской экономики от внешних факторов, нестабильной конъюнктуры мировых рынков внешнеэкономическая политика государства должна быть направлена на улучшение условий доступа белорусских товаров и услуг на мировые рынки; достижение эффективного уровня защиты внутреннего рынка товаров и услуг; обеспечение доступа к международным ресурсам, имеющим стратегическое значение для развития экономики (в первую очередь к энергетическим ресурсам, инвестициям и технологиям).

Внешнеэкономическая безопасность страны в значительной мере будет зависеть от реализации мер по повышению конкурентоспособности белорусской экономики, активизации процессов модернизации и структурной перестройки. Беларусь в последние годы существенно продвинулась по пути инновационного развития. В течение последних лет были модернизированы практически все отрасли экономики. В стране построено и модернизировано более 500 предприятий, создано 105 новых производств, внедрено 359 новых технологий. Построено 6 мини-ГЭС и 3 ТЭЦ на местных видах топлива, введено в эксплуатацию более 1,4 тыс. котлоагрегатов на местных видах топлива. Активно переоснащаются и модернизируются предприятия нефтехимической отрасли, машиностроения, сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности.

Таким образом, обеспечение внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь требует проведения разнонаправленной, многовекторной политики с целью минимизации последствий односторонней зависимости экономики от какой-либо одной страны или какого-либо одного вида сырья или комплектующих. Важнейшим фактором внешнеэкономической безопасности является обеспечение высокой конкурентоспособности производимой продукции. Эта конкурентоспособность на мировых рынках может поддерживаться только на базе высокоразвитого научно-технического потенциала и использования инновационных технологий и оборудования. Укрепление внешнеэкономической безопасности может быть обеспечено за счет создания более эффективной структуры экспорта конкурентоспособной продукции, в основе производства которой находятся передовые наукоемкие технологии. Сегодня уже недостаточно просто модернизации отдельных предприятий или отраслей. Должно быть обеспечено последовательное изменение облика белорусской экономики посредством создания новых отраслей экономики, основанных на знаниях, информационных технологиях и использующих местные ресурсы. Одним из важных направлений повышения внешнеэкономического потенциала страны также является расширение деятельности СЭЗ.

Список цитируемых источников

1. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления: учеб. пособие / В.Н. Шимов, Я.М. Александрович, А.В. Богданович [и др.]; под общ. ред. В.Н. Шимова. – Минск: БГЭУ, 2009. – 844 с.
2. Брестская область: статистический ежегодник 2009 г. / Отв. за вып. В.А. Вилавская. – Брест: ООО «Бланкор», 2009. – 450 с.

Силюк Т.С., канд. экон. наук, доцент
УО «БрГУ имени А.С. Пушкина»,
г. Брест, Республика Беларусь
silyukts@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, связывается с понятием инновационного процесса. Это единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, право, предпринимательство и управление. Он состоит в получении новшества и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая, таким образом, весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления. Инновация изначально нацелена на практический коммерческий результат.

Существует множество форм управления инновациями на самых разных уровнях: от подразделений корпораций до государства, в целом призванного в современных условиях осуществлять специальную инновационную политику.

Государственная инновационная политика – комплекс мероприятий, направленных на создание благоприятных экономических условий для осуществления инновационных процессов, и являющийся связующим звеном между сферой «чистой» (академической) науки и задачами производства. В целом роль государства в области поддержки инноваций можно свести к следующим моментам:

- государство способствует развитию науки, в том числе прикладной, и подготовке научных и инженерных кадров, которые выступают основным источником инновационных идей;
- государственные заказы, преимущественно в форме контрактов, на проведение НИОКР обеспечивают начальный спрос на многие новшества, которые затем находят широкое применение в экономике страны;
- фискальные и прочие элементы государственного регулирования формируют стимулирующее воздействие внешней среды, которое обуславливают эффективность и необходимость инновационных решений отдельных фирм;
- государство выступает в роли посредника в деле организации эффективного взаимодействия академической и прикладной науки, стимулирует кооперацию в области НИОКР промышленных корпораций и университетов.

Меры воздействия государства в области инноваций подразделяются на прямые и косвенные. Прямые методы государственного регулирования инновационных процессов осуществляются в двух формах: административно-ведомственной и программно-целевой.

Административно-ведомственная форма проявляется в виде прямого дотационного финансирования, осуществляемого в соответствии со специальными законами, принимаемыми с целью содействия инновациям. *Программно-целевая форма* предполагает финансирование инноваций посредством государственных целевых программ поддержки нововведений, в том числе и в малых наукоемких фирмах; создается система государственных контрактов на приобретение тех или иных товаров и услуг, фирмам предоставляются кредитные льготы для осуществления нововведений и т.д.

Роль инноваций и инновационной деятельности в формировании национальной конкурентоспособности и модернизации экономики государства сформулирована в ряде правовых актов, программных и прогнозных документов, принятых в РБ. Наиболее важные из них следующие: Концепция Национальной инновационной системы, Государственная программа инновационного развития РБ, Национальная стратегия устойчивого развития РБ до 2020 г., Комплексный прогноз научно-технического прогресса РБ на 2006–2025 гг., Программа социально-экономического развития РБ на 2011–2015 гг.

Основная цель Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь – это создание инновационной, конкурентоспособной на мировом рынке, наукоемкой, ресурсо- и энергосберегаю-

щей, экологобезопасной, социально ориентированной экономики, обеспечивающей устойчивое социально-экономическое развитие страны и повышение качества жизни белорусского народа. Программа нацелена на обеспечение главного приоритета развития страны – перевода национальной экономики в режим интенсивного инновационного развития.

Данная цель должна быть достигнута посредством реализации следующих задач:

- построение Национальной инновационной системы Республики Беларусь как эффективной модели генерации, распространения и использования знаний, их воплощения в новых продуктах, технологиях, услугах во всех сферах жизни общества;
- формирование благоприятной для инноваций экономической, правовой и социально-культурной среды;
- модернизация материально-технической базы производства и социальной сферы на основе новых и высоких технологий;
- достижение качественно нового технологического уклада в отраслях экономики;
- повышение уровня высокотехнологического экспорта, импортозамещения, экономической и энергетической безопасности;
- развитие интеллектуального потенциала и творческой активности населения.

Поставленные задачи должны решаться путем реализации следующих мероприятий:

– *в области прикладных исследований и разработок*: создание передовых технологий и новой конкурентоспособной продукции; планирование исследований и разработок с учетом потребностей реального сектора экономики; повышение эффективности выполнения народнохозяйственных, научно-технических программ и инновационных проектов;

– *в производственной сфере*: приоритетное внедрение инноваций во всех секторах экономики и использование передовых технологий; стимулирование высокотехнологичных производств; инвестирование перспективных инновационных проектов; повышение инновационной активности производств; внедрение в производство мировых стандартов качества продукции и защиты окружающей среды; обеспечение разработки импортозамещающих технологий на основе собственной сырьевой базы и создание условий для технологического обновления производства с использованием отраслевого научно-технического потенциала как связующего звена между фундаментальными, прикладными исследованиями и реальным сектором экономики;

– *в области охраны и использования объектов интеллектуальной собственности*: создание эффективной многоуровневой системы охраны интеллектуальной собственности и инфраструктуры, защита перспективных разработок от их утечки за рубеж;

– *в области инновационной деятельности*: ускоренные разработки и освоение наукоемкой продукции и передовых технологий, развитие новых институциональных и организационных форм инновационной деятельности, развитие научного потенциала крупных организаций и концернов, развитие Парка высоких технологий;

– *в сфере государственного управления наукой и инновациями*: обоснование долгосрочной стратегии развития научно-инновационной сферы на основе эффективных форм интеграции науки, производства и образования; стимулирование перспективных разработок государственного значения и совершенствование механизма их отбора; первоочередная поддержка инновационных проектов, направленных на расширение экспорта, импортозамещение, ресурсосбережение; проведение эффективной региональной политики в сфере научно-технической и инновационной деятельности.

Вышеизложенные идеи нашли свое продолжение и в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., в которой заявлено, что основной целью социально-экономического развития страны является рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. На достижение данной цели направлена и инвестиционная политика, задачами которой на 2011–2015 гг. являются: приоритетная реализация инвестиционных проектов, направленных на ускорение инновационных процессов, призванных сохранить позиции Беларуси в мировом сообществе и повысить конкурентоспособность страны, приоритетное выделение инвестиций на создание новых наукоемких и высокодоходных экспортно-ориентированных видов деятельности. Прогнозируется повысить долю инвестиций в основной капитал за пятилетие до 37,5%.

Для решения поставленных задач необходимы следующие мероприятия:

- технологическая модернизация важнейших секторов экономики;
- развитие материально-технической базы науки;
- формирование рынка научно-технической продукции и объектов прав интеллектуальной собственности, развитие инновационной инфраструктуры;

- расширение международного научно-технического и инновационного сотрудничества;
- расширение подготовки высококвалифицированных специалистов и научных кадров высшей квалификации;
- развитие инновационных производств, использующих наукоемкие технологии (телекоммуникации, приборостроение, микроэлектроника, светодиодная техника, лазерные технологии, нанотехника, наноматериалы, системы искусственного интеллекта).

Главными направлениями их реализации станут:

- инвестирование в наукоемкие и экспортно-ориентированные производства;
- поддержание благоприятного инвестиционного климата, особенно для прямых иностранных инвестиций, обеспечение защиты интересов отечественных и иностранных инвесторов и создание для них равных условий;
- развитие перспективных форм привлечения инвестиций (венчурные компании, концессии, лизинг) с учетом внедрения государственно-частного партнерства.

Для обеспечения благоприятного инвестиционного климата, способствующего инновационному развитию страны, также необходимы либерализация, приватизация, оптимизация налоговой системы и отчетности, совершенствование административного контроля; обеспечение и соблюдение прав собственности; упрощение доступа инвесторов к рынку недвижимости и земли; развитие информационной поддержки инвесторов.

Осуществление указанных направлений позволит повысить инновационную и инвестиционную активность организаций, обеспечить развитие национальной инновационной системы и структурные преобразования экономики, снижение энерго- и импортзависимости, что, в свою очередь, повысит конкурентоспособность продукции и услуг на внутреннем и внешних рынках. Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности увеличится до 20-21%. Объем прямых иностранных инвестиций на душу населения составит 700-745 долларов США, или возрастет в 1,7 раза, доля инвестиций в основной капитал в ВВП – 37,5% против 32% в 2010 году. Беларусь к 2015 году войдет в тридцатку ведущих стран мира, наиболее привлекательных для зарубежных инвестиций.

Таким образом, реализация мероприятий в рамках осуществления государственной инновационной и инвестиционной политики в Республике Беларусь позволит создать новые базовые компоненты и институциональные структуры инновационной системы, активизировать инновационное развитие национальной экономики, модернизировать экономику на основе технологических инноваций в соответствии с потребностями внутреннего и внешнего рынков. При этом модернизация экономики Беларуси должна быть направлена на более полную реализацию и использование потенциала рыночных отношений и местной ресурсной базы, привлечение инвестиций для снижения энергозависимости и материалоемкости производства, обеспечение соответствия продукции международным стандартам, повышения технологического уровня, наукоемкости и эффективности производства.

Слонимский А.А., к.э.н., доцент, **Макаревич А.И.**, старший научный сотрудник
Научно-исследовательский экономический институт Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь
niei28@tut.by

БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ РЕЙТИНГОВ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ

В большинстве развитых стран под эгидой международных организаций ведется системная работа по формированию показателей и анализу инновационного развития экономик, что позволяет проводить межстрановые сопоставления. В зарубежных исследованиях инновационной составляющей развития экономик кроме её оценки в составе комплексных индексов, например, в составе разработанного Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum) индекса конкурентоспособности (Growth Competitiveness Index – GCI), существуют также и специализированные инновационные индексы. К специализированным индексам относятся: интегральный инновационный индекс Европейского Союза (The Summary Innovation Index), научным обеспечением и формированием которого занимается Маастрихтский экономический исследовательский институт инноваций и технологий (Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology – MERIT) Европейской Комиссии; интерактивный на базе Интернета инструмент измерения

экономики, основанной на знаниях, Всемирного банка – Knowledge Assessment Methodology (КАМ); Глобальный инновационный индекс (Global Innovation Index), рассчитываемый институтом делового администрирования INSEAD во Франции; индекс способности к инновациям (Innovation Capacity Index), рассчитываемый международным университетом «Европейская школа бизнеса».

Интегральный инновационный индекс Европейского Союза рассчитывается на основе данных специального исследования – Innovation Union Scoreboard (табло инновационного Союза), до 2010 г. – European Innovation Scoreboard (Европейское инновационное табло), которое является признанным инструментом для сравнения инновационных достижений стран ЕС с целью последующей корректировки в необходимых случаях их инновационных политик. Информационной базой EIS служат национальные статистики входящих в ЕС стран, и результаты специальных обследований. Сравнение интегрального инновационного показателя показывает отставание ЕС от США и Японии. Внутри ЕС наиболее впечатляющие результаты инновационности демонстрирует Швеция и, вслед за ней, Дания, Финляндия и Германия [1].

Методология Мирового банка позволяет рассчитывать два индекса, характеризующих уровень инновационного развития экономики:

индекс знаний (knowledge index – KI), который измеряет способность страны генерировать, использовать и распространять знания на основе показателей трех основных составляющих экономики знаний – образование и человеческий капитал, инновационная система, информационные и коммуникационные технологии;

индекс экономики знаний (knowledge economy index – KEI), который показывает, насколько благоприятна среда для эффективного использования знаний в целях экономического развития. При его расчете учитывается также четвертая составляющая – экономическая среда.

По результатам оценки индекса экономики знаний (KEI) каждой страны выстраивается глобальный рейтинг стран и регионов. Глобальный рейтинг 140 стран и регионов по показателям инновационного развития их экономик (версия 2009 г., рассчитанная по данным последнего доступного года) возглавляют 10 стран: Дания, Швеция, Финляндия, Нидерланды, Норвегия, Канада, Великобритания, Ирландия, США, Швейцария, имеющие значения индекса KEI выше 9,00 (таблица).

Таблица – Глобальный рейтинг стран по показателям их инновационного развития, версия 2009 г.

Рейтинг	Страна	KEI	KI	Экономическая среда	Инновационная система	Образование	ИКТ
1	Дания	9,52	9,49	9,61	9,49	9,78	9,21
2	Швеция	9,51	9,57	9,33	9,76	9,29	9,66
3	Финляндия	9,37	9,39	9,31	9,67	9,77	8,73
4	Нидерланды	9,35	9,39	9,22	9,45	9,21	9,52
5	Норвегия	9,31	9,25	9,47	9,06	9,6	9,1
6	Канада	9,17	9,08	9,45	9,44	9,26	8,54
7	Великобритания	9,1	9,06	9,24	9,24	8,49	9,45
8	Ирландия	9,05	8,98	9,26	9,08	9,14	8,71
9	США	9,02	9,02	9,04	9,47	8,74	8,83
10	Швейцария	9,01	9,09	8,79	9,9	7,68	9,68
21	Эстония	8,34	8,22	8,68	7,49	8,27	8,90
31	Литва	7,77	7,7	7,98	6,7	8,4	7,99
32	Латвия	7,65	7,52	8,03	6,63	8,35	7,58
37	Польша	7,41	7,38	7,48	7,03	8,02	7,09
51	Украина	6,0	6,58	4,27	5,83	8,15	5,77
60	Россия	5,55	6,82	1,76	6,88	7,19	6,38
69	Грузия	5,21	5,15	5,36	5,22	6,46	3,78
71	Молдова	5,07	5,3	4,38	4,79	6,05	5,08
72	Казахстан	5,05	5,17	4,7	3,68	7,07	4,76
73	Беларусь	4,93	6,19	1,15	5,79	8,02	4,74

Это единственный инновационный рейтинг, в который включена Беларусь. В 2005 г. она занимала 57 место (KEI – 5,2), в 2008 г. – 69 (KEI – 4,93) [2].

При разработке **Глобального инновационного индекса** (Global Innovation Index) был обобщен лучший опыт по построению рейтингов. Модель глобального инновационного индекса включает 80 показателей, которые подразделяются на три категории: количественные – 59 показателей; относительные (индексы) – 15 показателей и качественные (субъективные) – 6 показателей.

Глобальный инновационный индекс за 2011 г. рассчитан для 125 стран, в которых проживает 92,3% мирового населения и экономики которых производят 98% всемирного ВВП (по курсу доллара США). Методология и результаты подвергаются стандартной процедуре оценки Объединенным исследовательским центром Европейской комиссии. Рейтинг возглавляют Швейцария (63,82), Швеция (62,12) и Сингапур (59,64). Кроме Беларуси, из постсоветских стран в данном рейтинге не представлены также Туркменистан и Узбекистан. Наиболее высокий рейтинг у Эстонии – 23 место, самый низкий у Таджикистана – 116 место [3].

Индекс способности к инновациям (Innovation Capacity Index), рассчитывается по 61 переменной [4]. Для синтетических целей, переменные сгруппированы в концептуальные подразделы, которые рассматриваются как подиндексы.

По системе показателей, методологии расчета, охвату стран – эти индексы схожи. Глобальный инновационный индекс больше сориентирован на результат, а Индекс способности в инновациях концентрируется на существовании в странах инновационных возможностей (институциональных, нормативно-правовых, деловых). Беларусь, избравшая, как известно, инновационный путь развития, к сожалению, ни в одном из этих престижных рейтингов не была представлена.

Достоинство рассмотренных индекс-методов межстрановых сопоставлений в том, что они представляют своеобразный «инновационный экстракт», в них концентрируется уже имеющаяся в различных источниках информация, в том числе Всемирного экономического форума и Всемирного банка. Многие показатели «узнаваемы» при сопоставлении с показателями, по которым рассчитывается индекс экономики знаний, индекс «Doing Business» Всемирного банка, в котором Беларусь представлена и занимает 69 место [5]., а также индекс «Global Competitiveness Index» Всемирного экономического форума, в котором Беларусь будет представлена в ближайшие годы, так как при их построении широко используются данные Всемирного банка и Всемирного экономического форума, а также отдельные показатели из «Doing Business» и «Global Competitiveness Index». Вместе с тем, это самостоятельные исследования, результаты которых широко представляются на известных международных мероприятиях, курируемых теми же Всемирным банком и Всемирным экономическим форумом. Включение Беларуси в международные инновационные рейтинги «Global Innovation Index» и «Innovation Capacity Index» будет способствовать решению задачи, поставленной в Государственной программе инновационного развития на 2011–2015 годы «узнаваемости бренда "Беларусь" в мире, формирования и поддержания позитивного имиджа Республики Беларусь как места, исключительно благоприятного для инноваций и инвестиций в инновационную деятельность» [6].

Современная статистика науки и инноваций в Беларуси формируется в тесной координации с деятельностью Росстата, ведущих международных организаций – ОЭСР и Статистической службы ЕС (Евростата). Однако в целом статистическая информация о науке, технологиях и инновациях все же недостаточна для решения возникающих в последние годы новых задач информационного обеспечения государственной политики в данных областях, что и отметили международные эксперты при подготовке Обзора инновационного развития Республики Беларусь: «Принятые в Беларуси методология и практика статистического учета инновационной деятельности отличаются от таковых в большинстве стран Европы. Эти расхождения затрудняют прямые международные сопоставления, как на макро, так и на микроуровнях» [7, с. xvi].

Хотя для целей выработки стимулирующей инновационной политики место страны во всевозможных рейтингах, построенных по агрегированным показателям, не имеет определяющего значения, присутствие страны в такого рода индексных сопоставлениях имеет, несомненно, позитивное значение для любой страны, обеспечивая ей определенную узнаваемость в мире и существенный вес при построении международными инвестиционными агентствами кредитных рейтингов. Хотя при определении их ориентировочных значений и допустимо пользоваться экспертными, аналитическими, экономико-математическими и другими общепризнанными расчетными методами, все же следует стимулировать участие Беларуси в таких имиджевых рейтингах, с предоставлением максимально полной национальной информации для расчета индексов с обеспечением максимальной приближенности методологии расчета показателей к мировой практике.

Список цитированных источников

1. Innovation Union Scoreboard (IUS) 2010. European Union. 2011. – 76 s.
2. Knowledge Economy Index (KEI) 2008 Rankings / World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.worldbank.org/kam>– Date of access: 5.11.2011.
3. Global Innovation Index 2010-2011: Final Report. INSEAD. 2011. – 356 s.
4. Innovation Capacity Index: Final Report. European Business School. 2011. – 337 s.
5. Doing Business 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/DB12-FullReport.pdf>. – Date of access: 19.10.2011.

6. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011 - 2015 годы: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 26 мая 2011 г № 669 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс]. /ООО "ЮрСпектр". – Минск, 2011.

7. Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Европейская экономическая комиссия Организации объединенных наций. – Нью-Йорк, Женева, 2011. –168 с.

Сорвилов Б.В., д.э.н., профессор,
УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»,
г. Гомель, Республика Беларусь
sorvirov@yandex.ru

НАЦИОНАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ ГОСУДАРСТВА

Проблемы организации управления инновационной деятельностью в рамках предприятия или крупной промышленной корпорации в значительной степени связаны с наличием в государстве упорядоченного рынка инновационных продуктов. Установленный государством порядок регулирования отношений в инновационной сфере деятельности, финансируемой из госбюджета, а также налоговые льготы в сфере инвестиций, таможенных отношений и других направлениях существенно влияет на порядок организации и стимулирование инноваций во внутрикорпоративной сфере. Акционеры всегда будут заинтересованы в эффективной организации инновационной деятельности их предприятия, поскольку она обеспечивает более высокую устойчивость бизнеса и укрепляет его стратегическую безопасность, следовательно, активно стимулирует рост стоимости акций этого предприятия.

Однако провозглашение инновационной стратегии развития экономики Беларуси не обеспечено конкретной концепцией организации всей национальной инновационной системы (НИС) в масштабе государства.

Сегодня в республике имеется мощный научно-технический потенциал, созданный ещё в советское время, сеть научных организаций, вузов и предприятий во всех областях республики, которые развивают инноватику Беларуси. Эти сложившиеся структуры должны формировать инновационную экономику страны. В концепции формирования НИС должны быть решены следующие системные задачи:

- определена базовая модель;
- определена система основных показателей в рамках НИС;
- установлены базовые макроэкономические регуляторы объёмов, качества и скорости коммерческой реализации инноваций в отечественном бизнесе;
- выделена структура основных участников НИС и их функции;
- определена система стимулов основных участников НИС;
- установлена единая терминология в сфере инновационной деятельности на территории РБ, которая сегодня весьма неоднозначна, и её отсутствие тормозит все разработки нормативных документов в этой области;
- подготовлен проект основного стандарта по управлению инновационной деятельностью (бизнесом) в РБ.

Здесь перечислены только тактические задачи начального этапа формирования НИС. Далее на основе концепции следует формировать стандарт базовых определений элементов НИС. Базовый стандарт должен установить все исходные определения, без которых формирование НИС невозможно. Эту работу по подготовке концепции формирования НИС и проекта такого стандарта целесообразно выполнять ограниченным кругом высококвалифицированных специалистов.

Хотя альтернативных групп и альтернативных проектов по разработке концепции и стандарта может быть несколько. Дальнейшая программа действий инициаторов НИС должна сводиться к тому, чтобы решать задачи следующего уровня сложности:

- начать системно формировать мощную информационную сеть инфраструктуры инновационного рынка, без которой немыслима масштабная, комплексная и эффективная реализация всех лучших научно-технических разработок и изобретений в отечественной экономике;
- сформировать государственные механизмы стимулирования научно-технической и инновационной деятельности в Беларуси, включая налоговые, кредитные, таможенные, инвестиционные и др.;
- сформировать механизмы противодействия «утечке мозгов» и нарастающему массивному оттоку весьма ценных и перспективных идей из республики, начать выстраивать механизмы, обеспечивающие, по

возможности, их приток в страну, ввиду ожидаемого роста экономической привлекательности для интеллектуалов других стран.

Решение этих трех задач позволит уже через 3–5 лет сделать экономику Беларуси высокоэффективной и развивающейся наиболее высокими темпами прироста ВВП. Однако крайне важно, чтобы эти механизмы кардинально не пересматривались как отечественная бухгалтерская и налоговая политика. Все западные системы льгот по инноватике сильны своей стабильностью. Тогда можно надеяться, что в итоге существенно повысится качество жизни граждан республики.

Рассмотрим возможный алгоритм управления НИС. Для того чтобы схема организации управления НИС была понятной, прозрачной и эффективной, необходимо минимизировать число используемых в ней элементов. Примеры ряда подобных систем, которые можно видеть, страдают как раз своей громоздкостью и непрозрачностью. Используя общепринятую на уровне предприятия терминологию в сфере инновационной деятельности, достаточно сложно смоделировать компактную систему на уровне республики. Микро- и макроуровни весьма сильно отличаются не только в вопросах общей экономики, но и в вопросах инноватики. Именно поэтому используя терминологию, разработанную и успешно применяемую в ряде зарубежных стран как более пригодную для макро моделирования сложных интеллектуальных технологий, представим модель комплексного управления инновационной деятельностью на национальном уровне (рисунок 1).

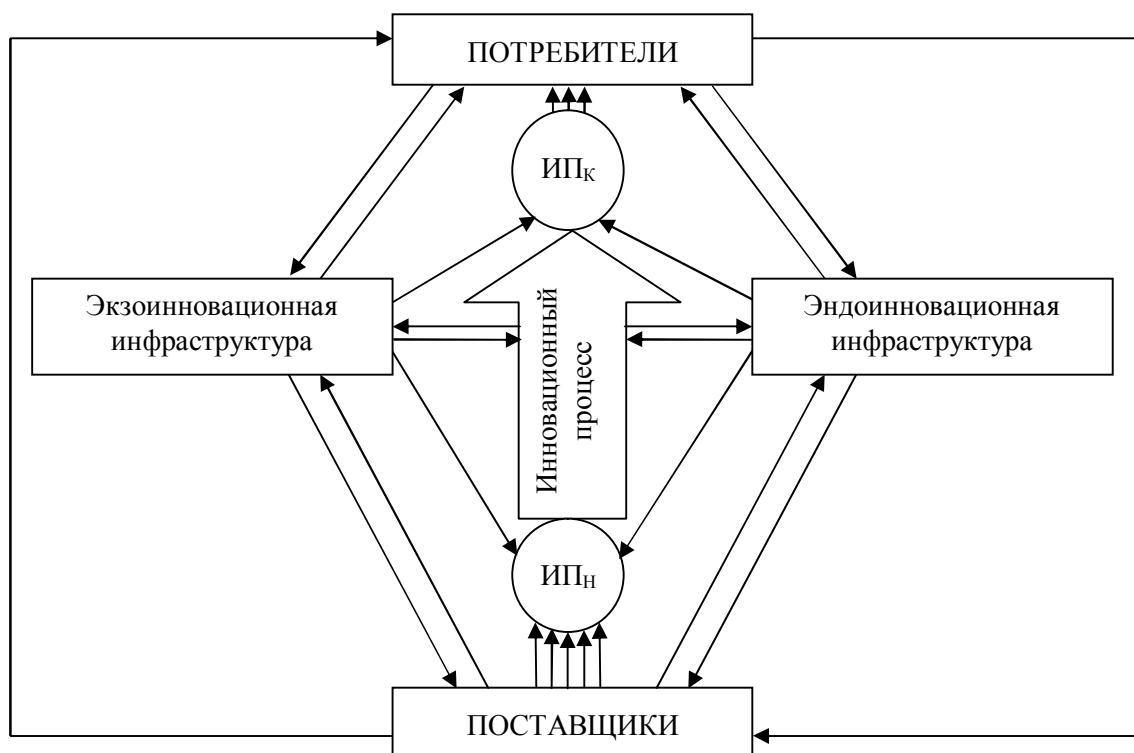


Рисунок 1 – Модель комплексного управления инновационной деятельностью на национальном уровне

Аббревиатурами ИП_н и ИП_к обозначим инновационный продукт начальный и конечный. Как видим, в изображенной на рисунке 1 системе используется обратная связь между инновационным процессом и тремя субъектами:

- поставляющих «интеллектуальное сырьё», то есть генерирующих начальные инновационные продукты (ИП_н) для последующего их использования в инновационной деятельности;
- потребляющих конечные продукты инновационной (ИП_к) деятельности для развития на их основе собственного бизнеса;
- производящие ИП_к для потребителей и содействующие этому производству, которые имеют общеизвестное понятие – инфраструктура инновационного рынка.

Подобная модель универсальна, она применима практически на любом уровне территориальной автономии, то есть на республиканском уровне, области (регионов) или крупных территориальных центров. Разница между ними будет только в содержательном наполнении и масштабе применения. При этом крайне важно то, что участники всех территориальных систем, становясь участниками национальной системы, не меняют язык общения. Терминология, все критерии измерения и принципы организации здесь едины, а стандарты и нормативные акты идентичны.

Такая унификация удобна ещё и тем, что она не сдерживает развитие любого территориального участника НИС. Все они становятся независимыми от центра и где-то могут даже опережать развитие центра или соседних регионов, показывая пример лучшей организации, лучших результатов. Все области (регионы), районы и крупные территориальные центры становятся сравнимы друг с другом, а их показатели с учётом на 1 или 1000 жителей становятся сопоставимыми. Вся специфика регионов здесь будет выражаться в конкретных статистических данных. Для статистических органов, отслеживающих и публикующих статистические данные инновационного развития, это тоже очень важно.

В такой системе любое физическое или юридическое лицо по своему выбору может стать членом региональной или городской, или национальной системы.

На каждом уровне должны быть свои льготы для своих членов. При такой системе организации создание своих территориальных систем (подсистем) становится не важным. Их вовсе может не быть. Но польза от объединения всех реальных и потенциальных участников в единую НИС, дающее громадный выбор идей и специалистов самых разных специальностей, по нашему мнению, ни у кого не должно вызывать сомнений. Такое объединение давно назрело. Алгоритм функционирования НИС в соответствии с изображенной на рисунке 1 моделью комплексного управления инновационной деятельностью в наиболее компактном виде описывается следующей последовательностью процедур:

- поставщики ИП_н предлагают его на инновационном рынке в соответствии с требованиями, установленными соответствующими представителями инновационной инфраструктуры. Как правило, начальным инновационным продуктом (ИП_н) являются не только отчёты о научно-исследовательской или опытно-конструкторской работах, а в первую очередь физические модели конкретных изобретений, как результаты исследований и разработок, которые имеют реальные параметры, заявленные их владельцами. К ним прилагаются необходимые документы, подтверждающие состоятельность данного ИП_н;

- представители экзо- или эндоинновационной инфраструктуры проводят отбор наиболее приемлемых ИП_н. Сначала отбор производится из общего числа предлагаемых на конкурс ИП_н по формальным признакам. Затем проводится вторичный отбор по результатам демонстрационных испытаний. Вторично отобранные ИП_н запускаются в «рост», в целях их «выращивания» и доведения до статуса ИП_к, готового к продаже на рынке готового бизнес-продукта или готового головного образца изделия и технологии его производства. Для этого сначала подыскивают соответствующих инновационных менеджеров, которые подбирают себе команду исполнителей, готовят программу «выращивания» инновации, под каждую программу выделяется соответствующее финансирование, и после начала поступления денежных средств процесс «выращивания» начинается. Инновационный менеджер персонально отвечает за сроки и качество выполнения работ по программе, а также за реализацию финансовых средств;

- готовя ИП_к к продаже на рынке готового ВТ-бизнеса, сначала рекламируется и затем через аукцион или другие формы торговли продаётся будущему его потребителю. Этот алгоритм в самом общем виде примерно одинаково можно реализовать через экзо- и эндоинновационную инфраструктуру. Однако когда речь идёт о более глубокой детализации этого алгоритма, изображенного на рисунке 1, то два этих типа инновационной инфраструктуры по процедурам отбора ИП_н, организации команды исполнителей, по процедуре организации финансирования и характеру реализации ИП_к в бизнесе весьма сильно отличаются друг от друга.

Участники экзоинновационной инфраструктуры работают на рынке самостоятельно, свободно и на принципе самокупаемости. Отношения между ними строятся на договорной основе по рыночным ценам. Они привлекают в основном частных и иногда государственных инвесторов. Потребность в конкретных участниках этой инфраструктуры меняется со временем в зависимости от качества их труда и умения работать с клиентом.

Участники эндоинновационной инфраструктуры находят и «выращивают» свои инновационные продукты внутри различных предприятий, корпораций, подотраслей и даже отраслей. Организация совершенствования техники и технологии осуществляется на плановой основе силами постоянно действующего подразделения. Его задача состоит в совершенствовании конкретного производственного аппарата (технологического комплекса установок, машин и оборудования), ориентированного на конкретные экономические показатели и потребительские свойства продукции. Здесь инновационная политика какого-то производителя продукции как структурного подразделения данной организации состоит в том, чтобы грамотно, компактно и необременительно с финансовых позиций организовать свою локальную, эффективную и постоянно действующую эндоинновационную инфраструктуру со своими инновационными менеджерами, персоналом, поставщиками, экспертами, инвесторами и службами обеспечения. Например, управление технического развития ОАО «Гомсельмаш» одной из своих функций имеет реализацию собственной инновацион-

ной политики на своих же предприятиях. РУП «ПО БМЗ» имеет такую же свою эндоинновационную инфраструктуру. ОАО «Интеграл» также внутри себя имеет подразделение, выполняющее, в частности, и роль эндоинновационной инфраструктуры. В Министерстве промышленности Республики Беларусь уже давно сформировалась своя автономная эндоинновационная инфраструктура, куда могут приглашаться и специалисты со стороны.

Таким образом, субъекты, участвующие в общем инновационном процессе НИС, должны быть чётко идентифицированы и иметь свой определённый юридический статус, закреплённый стандартами и другими нормативными актами.

Чэнь Цян, аспирант (Цзянсуский педагогический университет, КНР)
УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»,
chen_qiang79526@yahoo.com.cn

ГОСУДАРСТВО И ИННОВАЦИОННЫЕ РЕФОРМЫ В КИТАЕ: ОПЫТ И УРОКИ

Учёные высказывают разные мнения относительно того, что такое экономическая политика. Обычно экономической политикой называют устанавливаемые государством (субъектом политического регулирования) правила (то есть политические инструменты или меры), предназначенные для регулирования экономических связей, упорядочивания функционирования экономики и других целей. Выгодность такой политики неодинакова для разных социальных групп. Проведение соответствующей политики гарантируется и осуществляется государством, стремящимся более или менее удовлетворить все слои общества. Экономическая политика включает три составляющие: субъект, цели и инструменты политики, которые и формируют её внутреннее содержание.

В теории экономической политики выделяется институциональная политика и политика развития. Первая связана с перестройкой системы экономических институтов, вторая – с процессом их функционирования и управлением этими процессами, то есть с контролем и регуляцией параметров экономики посредством применения политического инструментария. Институциональная политика включает реформу государственных предприятий, реформу системы собственности и другие меры, связанные с системными преобразованиями. Политика развития основывается на мерах макроэкономического регулирования – на финансово-валютной политике и различных мерах управления спросом, на политике в отношении производства и других мерах контроля над предложением.

В зависимости от влияния экономических, политических и идеологических факторов цели, направления, инструментарий, эффективность и другие аспекты экономической политики могут меняться. В рамках системы экономической политики различные комплексы мер могут сменять друг друга, может происходить формирование совершенно новых форм экономической политики.

Весь ход китайской реформы прямо зависит от институциональной политики. В силу этого многие учёные называют эту идущую «сверху вниз» системную экономическую реформу, проводимую правительством, «политической». Одновременно с осуществлением институциональной реформы и изменением форм функционирования экономики, неизбежны и соответствующие сдвиги в политике развития (то есть в формах макроэкономического регулирования). Основной целью проводимых в Китае с 1978 года реформ было преобразование плановой экономики и стимулирование длительного и быстрого экономического роста.

Реформы неизбежно вызывают брожение в обществе, а длительный и быстрый экономический рост требует социальной стабильности. К тому же реформа экономической системы вынуждала правительство перейти от традиционных прямых мер планового управления экономикой к экономическим способам регулирования, что затрудняет как само регулирование, так и поддержание социальной стабильности. Хотя в ходе реформ возникли некоторые проблемы, в целом, судя по результатам, их можно считать успешными. Существенно и то, что опыт применения экономической политики и её изменений в процессе реформ даёт богатый материал для изучения развивающимся странам, особенно тем, у которых переходный тип экономики.

В двадцатилетней истории системных экономических реформ и развития экономики в Китае есть две особенности. С одной стороны, эффективность экономики по сравнению с плановой довольно значительно возросла, ускорилось экономическое развитие, возникло так называемое «китайское экономическое чудо», показатели роста опережали показатели любой страны мира. С другой стороны, рост экономики из-за связанных с реформами причин часто порождал социальную нестабильность, а попытки исправить ситуацию вели к торможению преобразований в экономике, что формировало своеобразные «циклы реформы».

Институциональная политика

На 3-м пленуме 11-го созыва Коммунистической партии Китая (КПК) 1978 года был выдвинут лозунг «Реформа и открытость» в качестве рамочной цели, однако не определено чётко, как должна проходить реформа экономической системы в социалистическом государстве. Следствием этого стала расплывчатость целей институциональной политики, приходилось «переходить реку, нащупывая дно».

Говоря конкретнее, цели институциональной политики прошли четыре фазы развития.

1. В 1982 г. на XII съезде КПК была выдвинута идея «плановой экономики как основы рыночного регулирования, как вспомогательного средства и параллельного применения трёх видов управления экономикой (командно-плановый, директивно-направляющий и рыночное регулирование)». На этом этапе в основе всей экономики продолжала оставаться плановая система.

2. В принятом на 3-м пленуме 12-го созыва Решении ЦК КПК о системной экономической реформе целью преобразований становилась уже «плановая товарная экономика», что означало преодоление рамок плановой экономики; также указывались конкретные направления реформы.

3. В 1987 г. на XIII съезде партии была выдвинута концепция «Государство регулирует рынок, рынок определяет деятельность предприятий»; рыночные цели системной реформы экономики стали более чёткими.

4. В 1992 г. на XIV съезде КПК была официально провозглашена «социалистическая рыночная экономика» как цель государственной политики в ходе системных экономических реформ. Процесс перехода от плановой экономики к рыночной был постепенным и потребовал десяти с лишним лет.

Такая постепенность в определении цели, точнее, длительная неопределённость прямо повлияла на конкретные решения и меры институциональной реформы. Руководящей идеей при проведении институциональной политики в Китае было реформирование механизмов функционирования экономики и постепенное формирование рынка как главного субъекта экономики. С учётом этого меры институциональной политики в КНР были следующими:

- реформа цен, проводимая по принципу «сначала регулирование, затем реформирование». На момент, когда ещё не сформировалась рыночная система, внедрение «двухколейной системы цен» и иных форм ценообразования породило немало проблем. Только когда к 1993 году ориентация на рынок была чётко определена как цель системных реформ в экономике, механизмы ценообразования на товары и услуги окончательно оформились;

- переход от планового способа распределения ресурсов к рыночному. Проведение реформы в этой сфере также определялось постепенностью окончательного формирования целей экономической политики. Только с появлением в 1984 году понятия «товарная экономика» началось постепенное освобождение ресурсной, внешнеторговой и финансовой сферы от уз планового регулирования, создались условия для перехода к рынку;

- реформа государственных предприятий. До 1992 года цели реформы ещё были обозначены недостаточно чётко и не выходили за пределы формулы «расширить полномочия, позволить получать прибыль», системы подрядов и т. д., что не позволяло предприятиям стать настоящими субъектами рынка. Создание современной системы предприятий, получение государственными предприятиями статуса юридического лица и превращение их в настоящие субъекты рынка стало возможным только в 1992 году, тем самым был открыт путь к реформированию и оживлению госпредприятий.

С проведением в жизнь вышеуказанных мер по реорганизации экономических механизмов китайская экономика постепенно стала переходить на рельсы рыночного развития. Постепенность этого процесса также вызвала много противоречий и трудностей, что главным образом проявилось в проблеме «реформы – доходы» и формировании так называемого «цикла реформ». Причины появления «цикла реформ» заложены в неопределённости или медлительности в определении целей в рамках институциональной политики, что привело к незаконченности или несвоевременности некоторых конкретных мер. Неопределённость в целях реформ неизбежно ведёт к несогласованности различных этапов реформы и может породить экономический беспорядок и хаос. Незавершённость же отдельных шагов сводит на нет эффект от применения инструментов динамической политики государства, ставит под вопрос возможные результаты макроэкономического регулирования. Таким образом, накладывающиеся друг на друга проведение реформ и экономические волнения, необходимость обуздать бури, порождаемые рыночной реформой, – всё это требует соответствующих перемен в политике развития (макроэкономической политике), проводимой государством.

Политика развития: цели и инструменты

Процесс реформ начинается с проведения определённой институциональной политики и прямо связан с её изменениями. С одной стороны, подобные изменения и непрерывное совершенствование легко могут

вызвать экономическую дестабилизацию и поэтому нуждаются в макроэкономической политике для корректирования результатов, с другой – институциональная политика ведёт к смене форм функционирования экономики и поэтому должны произойти соответствующие изменения в инструментарии политики, регулирующей вызванные переходом к рынку экономические колебания.

После начала реформ в политике регулирования экономики в КНР произошли перемены. *Во-первых*, изменения прежде всего коснулись целей. В условиях плановой экономики макроэкономическое регулирование носит односторонний характер, поскольку процессы производства и потребления находятся под жёстким контролем, а инфляция обычно отсутствует. Инвестиции производятся строго по плану, что позволяет избежать перегревов в экономике. Однако подобная система ведёт к застою и низкоэффективна. Формирование рынка повысило эффективность прежней системы, и макроэкономическое регулирование было поставлено перед сложным выбором задач. После того как в процессе реформ в 80-х годах в Китае появились проблемы инфляции и перегрева экономики, цели макроэкономического регулирования усложнились, появились новые задачи. Диверсификация задач потребовала разнообразия методов, применяемых для регулирования экономики.

Во-вторых, происходило расширение самого набора используемых в экономической политике методов. В традиционной плановой экономике правительство непосредственно контролирует производство, обращение, потребление, распределение, инвестирование и другие экономические процессы по всей стране. В силу этого государство может и должно использовать административные методы макроэкономического регулирования. При рынке же объектом такого регулирования становятся независимые субъекты, преследующие собственную прибыль. Здесь применимы только меры, связанные с регулированием процентной ставки, налоговых тарифов и валютных курсов, а также косвенное руководство экономикой через законотворчество. Применение данных мер не позволяет субъектам микроэкономики, преследующих индивидуальную выгоду, выходить за сбалансированные рамки экономики в целом и нарушать макроэкономическое равновесие.

В-третьих, анализируя опыт китайских реформ, следует отметить, что, поскольку путь к рынку не был намечен чётко и однозначно, в начале реформ и в ходе их осуществления правительство своевременно не выработало систему методов макроэкономической политики (систему валютных резервов, систему операций на открытом рынке, дисконтный процент, регулируемые плавающие валютные курсы, эффективную налоговую систему и т. д.).

Отставание реформы механизмов макроэкономического регулирования привело к большим трудностям в осуществлении наиболее важной части экономических преобразований – реформы госпредприятий. Ряд отрицательных явлений в экономике в 80-х и начале 90-х годов, связанных с перестройкой экономических механизмов, был урегулирован в административном порядке, по принципу «где беспорядок, там закрываем», что не только привело к ликвидации субъектов экономики, но и отбросило макроэкономическое регулирование с позиции его инструментария к началу реформы.

Набор инструментов осуществления политики развития должен находиться в соответствии с этапом институциональной реформы. Окончательный поворот к социалистической рыночной системе, имевший место в 1992 году, позволил выдвинуть на первый план проблему реформы госпредприятий, что создало благоприятные условия для рыночных механизмов макроэкономического регулирования. На этом этапе правительство своевременно осуществило ряд мер по формированию макроэкономического инструментария рыночного характера. В 1994 году проведена налоговая реформа, разделившая центральные и местные налоговые сборы при сохранении единой налоговой ставки; осуществлена банковская реформа и чётко разделены функции коммерческих банков и центрального банка, задачей которого является финансовое регулирование. Была усилена роль центрального банка в макроэкономическом регулировании, его независимость и рыночный характер его операций. В 1996 году начались операции на открытом рынке с бумагами государственного займа, которые выпускаются центральным банком. Был ускорен перевод на коммерческую основу специальных государственных банков (например, в 1998 году был ликвидирован контроль над нормой кредита), осуществлён ещё один этап освобождения цен на промышленные товары, введены на постоянной основе конвертируемость китайского юаня и – с соблюдением правил функционирования рынка – система регулируемых плавающих валютных курсов.

После 1992 года начался принципиально новый этап реформы госпредприятий, когда стала формироваться современная система промышленных предприятий, за ними закрепился статус юридического лица, совершенствовались механизмы самоконтроля. Все эти шаги заложили основание для появления системы макроэкономического регулирования и её функционирования в соответствии с потребностями китайской рыночной экономики.

В такой ситуации, несмотря на то, что проводимая с 1992 года институциональная политика привела к перегревам в экономике и инфляции, меры макроэкономического воздействия в рамках политики развития были отличны от традиционных. После принятия в 1993 году макроэкономического курса на сдерживание инфляции, правительство, с одной стороны, регулировало размер инвестиций за счёт сжатия объёмов капитального строительства, с другой – центральный банк начал проводить жёсткую денежную политику, регулируя процентную ставку и размер вторичных кредитов, гибко управляя объёмом денежных средств в обращении и размерами кредитного капитала. Были усилены меры по косвенному регулированию спроса на инвестиции. Одновременно постановлением правительства было утверждено, что финансовые средства не должны возвращаться на онкольные счета, что позволило контролировать объём инвестиций и способствовало проведению центральным банком независимой и жёсткой денежной политики. Если бы не была проведена соответствующая реформа макроэкономического инструментария, то все указанные выше меры не смогли бы стать эффективными формами контроля над объёмом инвестиций. Указанная совокупность мер помогла преодолеть инфляцию и гарантировала стабильность экономического развития. В целом в своей макроэкономической политике 1993–1996 гг. правительство ускоренными темпами проводило институциональную политику и углубляло реформы, что заставило политику развития работать в полную силу. В результате этого была обуздана инфляция и экономика прошла через «цикл реформы». То, что одновременно с этим темп реформ не снижался, позволило в результате преодолеть порочный круг «цикла реформы». Успех «мягкой посадки» 1996 году стал результатом правильного сочетания институциональной политики и политики развития.

Опыт реализации китайской экономической политики

В целом в значительной мере китайское «чудо» обязано своим существованием проводимой с 1978 года экономической политике, её осуществлению и постепенному совершенствованию в процессе применения. Ниже обобщён некоторый опыт реализации китайской экономической политики.

***Во-первых**, чёткое определение целей является важнейшим элементом в трансформации экономической политики.*

Экономическая политика складывается из трёх компонентов – субъекта, целей и средств, и изменение хотя бы одного из этих элементов влечёт за собой трансформацию всей экономической политики. Так как цели политики определяют её основное направление, то цели экономической политики являются весьма важным фактором в процессе её трансформации.

Если цели экономической политики, особенно институционального плана, стабильны, то можно гарантировать относительную стабильность всей экономической политики в целом и осуществление намеченных целей. Когда в 1978 году Китай встал на курс «реформ и открытости», не было никаких сомнений относительно правильности подобного выбора, что, невзирая на многие трудности, позволило добиться первичных успехов в реформах. Отметим, однако, что для определения основной конкретной цели потребовался долгий срок, конкретные цели постоянно эволюционировали. В силу этого некоторые практические меры осуществления экономических преобразований всё время трансформировались, что увеличило издержки реформ. Это хорошо видно на примере реформы государственных предприятий, которая долгое время оставалась в рамках изменения системы управления. Неопределённость целей вела к множеству предлагаемых проектов реформирования, в результате чего не только не были решены основные проблемы данного сектора экономики, но затормозилось развитие государственных предприятий. Вместе с тем мы должны осознавать, что создание социалистической рыночной экономики – небывалая в истории задача, в процессе реализации которой неизбежен поиск нужных инструментов и постепенность реализации целей. В такой ситуации оптимальной тактикой является «переходить реку, нащупывая брод», стараясь свести до минимума издержки реформы.

***Во-вторых**, весьма важно правильно сочетать конкретные меры институциональной политики и находить пути их чёткого претворения в жизнь.*

Данная проблема, по сути, является производной от проблемы постановки целей. Постепенность в определении целей накладывает некоторые ограничения на реформаторское мышление. Конкретным проявлением этого является то, что способом осуществления реформ стало преобразование на первых этапах механизмов функционирования экономики в целях постепенного формирования рыночной системы. Прямым следствием этого стала несогласованность различных мер экономической политики или значительные временные лаги между проведением важнейших институциональных преобразований. Например, реформа государственных предприятий сильно отстаёт от реформы цен, что влечёт за собой образование «двухколейной системы цен», призванной гарантировать получение госпредприятиями прибыли. Это вывело к жизни многочисленные системные прорехи и издержки, породившие экономические проблемы.

Действительно, для формирования полномасштабных рыночных отношений необходимо учитывать взаимосвязь между реформой госпредприятий и реформой собственности, поскольку, стремясь перейти к рыночному механизму распределения ресурсов, нельзя не позволить предприятиям стать независимыми, стремящимися к достижению прибыли, субъектами рынка (что, в свою очередь, предполагает перераспределение прав собственности). В условиях смешанной экономики всегда преобладает определённая экономическая система, ситуации же «полурынка – полуплана» не существует. Поэтому, проводя системную экономическую реформу, нельзя долго оставаться в промежуточном состоянии, необходимо в полной мере руководствоваться идеями полномасштабной реформы. На каждом этапе осуществления постепенной реформы должна проводиться согласованная институциональная экономическая политика. Вместе с тем на каждом этапе невозможно пренебрегать требованиями объективной реальности. Например, не решив в рамках реформы государственных предприятий вопрос о «мягких ограничениях», невозможно ликвидировать систему управления нормой банковского кредита, а также плановое управление инвестициями, поскольку в противном случае государственные предприятия задохнутся в условиях отсутствия капиталовложений. Реформа государственного сектора занимает важное место в системе институциональной политики в целом, и достаточно гладкое её проведение начиная с 1992 года (инициирование создание системы современных предприятий), объясняется учётом отмеченных выше факторов.

В-третьих, институциональная политика и политика развития в экономике должны осуществляться согласованно.

До успешного «мягкого приземления» китайской экономики в 1996 году в процессе реформирования и развития часто возникала проблема переплетения напряжённости в экономике и «цикла реформы». Основной вопрос здесь заключается в недостаточной согласованности институциональной и макроэкономической политики.

Ориентированная на рынок институциональная политика способствует преобразованию механизмов экономики, однако поскольку политика не является совершенной, возникает системный дисбаланс и напряженность в экономике. С другой стороны, поскольку цели реформы определены недостаточно чётко и отсутствует необходимый макроэкономический инструментарий, невозможно использовать рыночные методы регулирования для устранения напряжённости в экономике, а применение традиционных административных рычагов ведёт к торможению реформ.

dr Katarzyna Szymańska

Wydział Menedżerski, Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie, Polska

INNOWACYJNOŚĆ GMIN I REGIONÓW

Innowacje to jeden z ważniejszych czynników warunkujących wzrost gospodarczy regionów i gmin. We współczesnym świecie zdolność do tworzenia oraz przyjmowania innowacji jest największym wyzwaniem dla władz regionalnych i krajowych, gdyż procesy innowacyjne kreują ich aktualną oraz przyszłą sytuację ekonomiczno-gospodarczą. Celem artykułu jest wskazanie roli gminy w kreowaniu innowacyjności.

Słowa kluczowe: innowacyjność, innowacyjność gmin i regionów.

WSTĘP

Gminy dążą do osiągnięcia wysokiej pozycji wśród innych gmin. Osiągnięcie i utrzymanie wysokiej pozycji wiąże się z licznymi korzyściami: przyciągnięciem inwestorów wpływających na rozwój, wzrostem przedsiębiorczości zamieszkałych w gminie mieszkańców, poprawą warunków mieszkaniowych, lokalnym wzbogaceniem, niższym bezrobociem, niższymi wydatkami socjalnymi oraz z rozwojem rynku nieruchomości – jego aktywności i wzrostu wartości. Samorządy gminne zostały wyposażone w różnorakie instrumenty służące kreowaniu warunków dla rozwoju lokalnego, takie jak: możliwość opracowywania programów i strategii, działalność w sferze budżetu, uprawnienia regulacyjne w sferze prawa podatkowego i zagospodarowania przestrzennego, podejmowanie decyzji administracyjnych, zawieranie umów i porozumień oraz możliwość skorzystania ze środków pomocowych krajowych i zagranicznych. Strategie rozwoju lokalnego są efektem racjonalizacji rozmieszczenia sił i zasobów a także odpowiedzialności władz lokalnych za kształtowanie i stymulowanie rozwoju.

Gminy konkurują między sobą o zabytki, inwestorów, inwestycje, środki finansowe oraz terytorium. Główne czynniki konkurencji terytorialnej wynikają z oferty lokalnych zasobów, które wpływają na wybory lokalizacyjne przedsiębiorstw. Najczęstszy i najbardziej ogólny podział klasyfikuje czynniki konkurencyjności terytorialnej na wewnętrzne i zewnętrzne.

Czynniki zewnętrzne to polityka, otoczenie krajowe i globalne danego obszaru, związana z tym polityka społeczna, gospodarcza i przestrzenna państwa oraz innych organizacji.

Czynniki wewnętrzne to wszystko co określa się mianem miejscowych możliwości i potrzeb rozwoju¹¹. Czynniki te występują w układzie lokalnym i zależą od zasobów lokalnych (ilości i jakości wykształcenia mieszkańców gminy czy regionu, zasobów naturalnych w regionie, polityki regionu- prozdrowotnej, prorodzinnej czy proekologicznej, infrastruktury) ich dostępności, jakości oraz efektywności ich wykorzystania.

Innowacyjność regionu jest określaną najczęściej jako „zdolność regionu do zmian, ulepszeń, do wprowadzania reform i nowatorskich rozwiązań w różnych dziedzinach życia społeczno-gospodarczego [...]. w celu poprawy funkcjonowania mechanizmów wspierających rozwój w regionie”¹². Na innowacyjny region składa się: potencjał naukowo-badawczy, poziom kapitału ludzkiego i społecznego (edukacja, dopasowanie wykształcenia do potrzeb regionu), przedsiębiorczość i innowacyjność władz publicznych (własna i obca), innowacyjność przedsiębiorstw działających w regionie, oraz rozwój środowiska przedsiębiorczości i środowiska umiędzynarodawiającego – zarówno zasoby środowiska jak i atmosfera partnerstwa w kreowaniu zachowań innowacyjnych.¹³

Innowacyjna gmina to gmina która potrafi wykorzystać odpowiednio czynniki znajdujące się w otoczeniu do zwiększenia potencjału ekonomicznego i ekologicznego¹⁴. Otoczenie innowacyjne lub środowisko innowacyjne gminy to nic innego, tylko zbiór instytucji takich jak: inkubatory przedsiębiorczości, ośrodki wspierania i rozwoju innowacji, parki technologiczne, centra transferu technologii, a także sieci i ogół relacji, które je wiążą. Sprawnie zorganizowane otoczenie innowacyjne gminy stymuluje lokalną przedsiębiorczość, umożliwia transfer technologii i pozwala na wsparcie projektów firm na każdym etapie rozwoju – od idei, poprzez inkubację, wsparcie w rozwoju i wyjściu na rynek¹⁵.

Gminy wspierają różne rodzaje innowacji, w tym z zakresu ekologii. Do ekoinnowacji można zaliczyć w gminie: innowacje produktowe (mogą poprawiać standard mieszkania na terenie gminy; mogą to być inwestycje w gminną budowę szamb ekologicznych, zakładanie kolektorów dachowych);¹⁶ innowacje procesowe (technologiczne – to zmiany w stosowanych metodach wytwarzania, a także w sposobach docierania z produktem do odbiorców np. uruchomienie w gminie stron Internetowych z wzorami wniosków i sposobami ich wypełniania w celu pozyskania funduszy unijnych na ekoinnowacje); innowacje organizacyjne (są wprowadzaniem nowej metody organizacji w biznesowych praktykach gminy np. wprowadzenie działów związanych z pozyskiwaniem środków unijnych na inwestycje związane z ochroną środowiska, współpraca z różnymi ośrodkami związanymi w sposób pośredni i bezpośredni z inwestycjami ekologicznymi); innowacje marketingowe (są wprowadzaniem nowej metody marketingu – gmina przekazuje na rynek informacje charakteryzujące ekogminę, kształtuje potrzeby nabywców, ukierunkowuje popyt; działania gminy zmierzają do zachęcenia określonych osób prawnych i fizycznych do osiągnięcia efektów ekologicznych pożądanym przez władze gminy).

Innowacje podnoszą konkurencyjność regionów i gmin. Działania w zakresie ekologii w gminie mogą stanowić przewagę nad innymi gminami. Wszelkim innowacjom prowadzonym w gminach przeszkadza wiele czynników do których zaliczyć można m.in. zmienność i nieznamość prawa, brak informacji o sposobach i źródłach finansowania oraz niski budżet.

PODSUMOWANIE

Innowacje wdrażane w gminie mogą stanowić źródło budowania kapitału społecznego, gospodarczego i politycznego. Innowacyjność terytorialna jest pożądanym stanem pozwalającym wytworzyć strukturalną przewagę regionu i gminy. Wpływ władz lokalnych na kształtowanie postaw i działalności gospodarczej na danym terenie jest znaczny. Gminy mogą uzyskać przewagę nad innymi poprzez innowacje, szczególnie ekologiczne.

¹¹ Jewtuchowicz A., Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005.

¹² Przygocki Z., Konkurencyjność regionów [w:]. Region i jego rozwój w warunkach globalizacji, J. Chądzyński, A. Nowakowska, Z. Przygodzki, CeDeWu Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2007, s.144.

¹³ Wykorzystanie wiedzy w praktyce: Szeroko zakrojona strategia innowacyjna dla UE, <http://register.consilium.europa.eu/pdf/pI/06/st12/st12940.p106.pdf>.

¹⁴ J.H. Donnelly, J.L. Gibson, J.M. Ivancevich, Fundamentals of Management, BPI & RWN, Boston 1990, s. 27.

¹⁵ E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz (red.), Innowacje w rozwoju gospodarki i przedsiębiorstw: siły motoryczne i bariery, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2007, s. 7.

¹⁶ Innowacje ekologiczne to innowacje, które poprawiają efektywność wykorzystania zasobów naturalnych w gospodarce, zmniejszają negatywny wpływ działalności człowieka na środowisko lub wzmacniają odporność gospodarki na presje środowiskowe. (za OECD, Eurostat 2008).

Антоненко Н.А., старший преподаватель, **Евменов Д.С.**, **Силивончик А.Н.**, студенты 3 курса
Гомельского государственного технического университета имени П.О. Сухого
г. Гомель, Республика Беларусь
E-mail ewmenow91@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Инвестиционная политика является важной составляющей экономики любой страны, так как инвестиционная активность является необходимым условием восстановления экономического роста. Инвестиции формируют производственный потенциал на новой научно-технической базе и определяют конкурентные позиции стран на мировых рынках.

В РБ уделяют особое внимание инвестиционной политике. Инвестиционная политика Республики Беларусь – это часть государственной экономической политики, направленной на установление структуры и масштабов инвестиций, путей их использования и источников получения в разных отраслях экономики. Основной ее целью является экономическая стабилизация, обеспечение положительной динамики устойчивого экономического развития, максимальное привлечение национальных валовых сбережений, внешних инвестиций, а также поиск оптимального правового регулирования инвестиционной деятельности.

В связи с вышесказанным определяется актуальность работы, цель которой – рассмотрение инвестиционной политики в РБ на современном этапе, а также обозначение приоритетов её совершенствования.

Инвестиционная политика нашей страны исходит из необходимости решения двух взаимосвязанных и взаимообеспечивающих задач: первая – создание макроэкономических, нормативно-правовых, организационных и других условий для стимулирования субъектов хозяйствования всех форм собственности к постоянному накоплению и эффективному использованию основного капитала; вторая – максимальная мобилизация внутренних накоплений, вовлечение средств населения, привлечение иностранных инвестиций для решения задач реструктуризации экономики, научно-технического прогресса, ускоренного социально-экономического развития страны [3].

Правовое регулирование инвестиционной деятельности обеспечивает ряд нормативных актов различной юридической силы. В силу их многочисленности и противоречивости регламентация инвестиционной деятельности затруднена, что создает определенные сложности в привлечении инвестиций в республику.

Вследствие работы, проводимой Правительством республики, идет постоянное увеличение притока иностранных инвестиций в РБ. В 2011 г. иностранными инвесторами вложено в реальный сектор экономики (без банков) валовых иностранных инвестиций – 18,9 млрд долл. США, в том числе 13,2 млрд долл. прямых иностранных инвестиций (ПИИ) (с учетом задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), что более, чем в 2 раза, превышает объем 2010 г. (5,6 млрд долл. США) и в 17 раз больше, чем объем поступивших ПИИ в начале пятилетки (в 2006 г. объем поступивших ПИИ составил 748,6 млн долл. США).

Зарегистрирован рост валового объема иностранных инвестиций и, что более значимо, увеличение в них доли прямых иностранных инвестиций. Так, в сравнении, например, с 2006 г., когда эта цифра составляла 18,5%, в 2011 г. удельный вес ПИИ составил порядка 70%.

Внутренних инвестиций в основной капитал в 2011 г. использовано 90,8 трлн. рублей, что в сопоставимых ценах составляет 113,3% к уровню 2010 г. Снижение темпов роста инвестиций в основной капитал по сравнению с прошлогодними (115,8%) темпами в определенной мере обусловлено осуществлением политики сжатия внутреннего спроса, оптимизацией финансирования государственных программ и сокращением расходов бюджета на эти цели.

Удельный вес инвестиций в основной капитал составил 33,1% от ВВП, т.е. практически каждый третий рубль является инвестиционным [2].

Итоги инвестиционной политики субъектов хозяйствования подтверждают наметившиеся положительные тенденции увеличения объемов привлекаемых внешних иностранных кредитов и инвестиций в реальный сектор экономики, приближение суммарной доли вкладываемых средств в основной капитал к величине, обеспечивающей простое воспроизводство основных фондов и их качественное улучшение.

По мнению Международной финансовой корпорации (International Financial Corporation), проводящей анализ инвестиционного климата в разных странах, белорусское инвестиционное законодательство заслуживает высокой оценки. По индексу легкости ведения бизнеса из 183 стран, охваченных исследованием Всемирного банка «Doing Business-2011», Беларусь за два года поднялась почти на пятьдесят позиций и заняла 68-е место (Россия занимает 123-е, Украина – 145-е место). Руководством государства поставлена амбициозная цель: к 2015 г. Беларусь должна войти в тридцатку стран с наиболее благоприятными услови-

ями ведения бизнеса. По оценке авторов упомянутого доклада, Республика Беларусь является одной из ведущих в мире стран-реформаторов за последние 5 лет и входит в тройку мировых лидеров по совокупному эффекту от либерализации условий ведения бизнеса.

Принятые Правительством программные документы, в первую очередь, Национальная программа привлечения инвестиций в экономику РБ на период до 2010 г. позволяют рассчитывать на существенное улучшение инвестиционного климата в ближайшие годы. Для реализации инвестиционной политики необходимо осуществить ряд практических мер:

- обеспечить стабильность и унификации инвестиционного и налогового законодательства
- совершенствовать таможенное и налоговое регулирование;
- создать систему страхования и реальных гарантий инвестиций, которая рассматривается как универсальный инструмент рыночной инфраструктуры;
- упростить в разумных пределах порядок регистрации и формирования уставного капитала предприятий с иностранными инвестициями [4];
- ввести международные стандарты бухгалтерской и статистической отчетности.

Первостепенная роль в инвестиционной политике РБ принадлежит государству и органам государственного управления, обеспечивающим разработку мероприятий, принятие и выполнение программных документов, государственную поддержку, системную организацию всех участников инвестиционного процесса.

В настоящее время создаваемые законы и стратегии благоприятны для инвестиционной деятельности, однако не в полной мере. Поэтому необходимо и в дальнейшем уделять должное внимание инвестиционной политике, поскольку несовершенство законов ведёт к упущенным возможностям.

Список цитированных источников

1. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/main1.php>.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/pezzultat>.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press29506.html>.

Кацер А.А., ст.преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
alla_k2705@mail.ru

ИННОВАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Многочисленные инициативы в области поддержки инноваций носят комплексный и масштабный характер. Наиболее важными из них являются Государственная программа инновационного развития на 2007-2010 годы и очередная программа инновационного развития на 2011-2015 годы.

Программой инновационного развития также установлен ряд целевых показателей на 2015 г., в том числе:

- трехразовое увеличение финансирования научно-исследовательской деятельности в сфере высоких технологий по сравнению со среднегодовыми показателями в 2009-2011 годах;
- доведение финансирования научно-исследовательской и инновационной деятельности до 2% ВВП, увеличение доли расходов на развитие материально-технической базы научно-исследовательских учреждений до 10% от общих расходов на науку, исследования и инновации;
- рост высокотехнологического экспорта в 2,5-3 раза;
- снижение износа активной части основных фондов до 50%;
- увеличение доли сертифицированной продукции до 80%.

Вопросы инновационной деятельности регулируются большим числом нормативно-правовых актов. Реформирование нынешней сложной системы правового регулирования предполагается осуществлять по следующим направлениям:

- Совершенствование действующего законодательства: внесение изменений и дополнений в принятые законы, включая Законы «О технической информации», «Об основах государственной научно-технической политики».
 - Разработка и принятие новых законов и указов Президента.
- Совершенствование законодательства в области инвестиций затрагивает следующие вопросы:
- Инструменты поддержки инновационной деятельности, включая венчурное финансирование.

- Налогообложение: предоставление существенных налоговых льгот субъектам хозяйствования, ведущим научно-исследовательскую и инновационную деятельность, для поощрения науки и исследований.
- Усиление мер стимулирования процессов создания и использования промышленной собственности.
- Усиление правовой защиты промышленной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы) и иных объектов интеллектуальной собственности. Инновационное развитие экономики предполагает наличие новых предложений со стороны науки, их отбор производством с позиции эффективности и возможностей использования и временной монополией на использование новшеств, гарантирующей их авторам и пользователям дополнительную прибыль. Последнее возможно при условии, что права на новшества (интеллектуальная собственность) законодательно защищены.

Приоритетные направления инновационной политики указывают на сферы деятельности, имеющие наибольшие шансы на получение государственной поддержки и, соответственно, обладающих наибольшей инвестиционной привлекательностью. К таким относятся:

- Энерго- и ресурсосберегающие технологии для повышения конкурентоспособности.
- Новые материалы и новые источники энергии.
- Информационные и телекоммуникационные технологии.
- Медицинская наука и фармацевтика.
- Промышленные биотехнологии.
- Охрана окружающей среды.

Проект Государственной программы инновационного развития на 2011-2015 годы определяет в качестве основных целей построение инновационной, высокотехнологичной, ресурсосберегающей и энергоэффективной экономики, конкурентоспособной на мировых рынках. Программой предусмотрено как создание новых отраслей и производств, так и модернизация существующих (например, за счет внедрения энергосберегающих технологий). Для финансирования заложенных в программу проектов планируется привлечение средств государственного бюджета, кредитов отечественных банков, долевого и акционерного капитала, прямых иностранных инвестиций.

Государственная программа инновационного развития устанавливает следующие приоритетные направления:

- увеличение удельного веса экспортоориентированных производств (автомобилестроение, автобусное и троллейбусное производство, станкостроительная и инструментальная промышленность, микроэлектроника, оптическая и оптико-механическая продукция, химическая продукция, фармацевтика и др.);
- опережающее развитие наукоемких и высокотехнологичных подотраслей и производств: микроэлектроники, приборостроения, точного машиностроения, информационных технологий;
- расширение выпуска потребительских товаров, прежде всего различных видов бытовой техники и электроники;
- повышение качества, надежности, долговечности белорусских товаров, технологий, услуг.

Белорусский инновационный фонд (БИФ) оказывает финансовую поддержку инновационным и техническим проектам на основе бюджетного финансирования. Фонд также служит полезным источником информации для потенциальных инвесторов. Одним из направлений деятельности БИФ является организация выставок, научно-технических ярмарок, семинаров, конференций, симпозиумов и других научных и научно-практических мероприятий.

В 2005 году в соответствии с Указом Президента для повышения конкурентоспособности белорусских производств в сфере новых и высоких технологий, разработки новых технологий и расширения их экспорта, а также для привлечения современных зарубежных и белорусских технологий в сферу ИКТ был открыт Парк высоких технологий. Сегодня в Парке размещены 84 субъекта хозяйствования (82 предприятия со статусом юридического лица и 2 частных предпринимателя), занимающихся анализом, разработкой и производством программного обеспечения информационных систем и технологий, а также компьютерной обработкой данных. Правительство рассматривает возможность расширения парка за счет привлечения предприятий, работающих в области медицинских и биотехнологий, нанотехнологий, современных экологических технологий и иных приоритетных сфер. Среди фирм-резидентов Парка 52% были созданы белорусскими инвесторами, 26% иностранными инвесторами (100% иностранного капитала) и 22% при участии белорусского и иностранного капитала (совместные предприятия). О его успешной деятельности говорят следующие показатели. В 2010 году объем производства (товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности) возрос в 1,8 раза к уровню предыдущего года. Доля экспортной продукции составила 85%.

Наибольший интерес для резидентов представляет льготный налоговый режим. Резиденты Парка высоких технологий освобождаются от налогов и сборов в республиканский бюджет, налога на добавленную

стоимость, таможенных сборов и НДС на импортируемое оборудование и иные товары, необходимые для деятельности на территории Парка. Дивиденды, возврат задолженностей, лицензионные и патентные вознаграждения, полученные иностранными юридическими лицами, не имеющими представительств на территории Республики Беларусь, облагаются по ставке 5%, если действующими международными соглашениями не установлены более выгодные условия.

Важным фактором экономического роста является человеческий капитал. Указ Президента Республики Беларусь от 7 сентября 2009 г. № 441 «О дополнительных мерах по стимулированию научной, научно-технической и инновационной деятельности», повышающий материальную заинтересованность научных работников, способствует проведению и внедрению наиболее значимых для Беларуси научных исследований и разработок, улучшению инвестиционного климата и привлечению иностранного капитала в высокотехнологичный сектор страны, повышению конкурентоспособности отечественной научно-технической продукции на мировом рынке.

Проблема в том, что в стране очень низкая коммерциализация проектов. В Америке коммерческого успеха достигают до 30% технологий, в ЕС – 20%, а на постсоветском пространстве – не более 3%. Одна из причин связана с отсутствием должного вознаграждения ученых (разработчиков и изобретателей) за результаты интеллектуального труда, т.е. тех, кто, как показывает мировая практика, не только создает, но и продвигает научные разработки в производство.

В Беларуси научные организации не продают свои разработки. Во-первых, нет финансовых стимулов, а во-вторых, необходимо потратить немало времени и сил, чтобы заручиться одобрением госзаказчика – вышестоящего органа государственного управления. Пока все, что создано на бюджетные средства, принадлежит государству.

Белорусские ученые надеются, что Указ от 31.08.2009 №432 «О некоторых вопросах приобретения имущественных прав на результаты научно-технической деятельности и распоряжения этими правами» оживит процесс коммерциализации научных разработок. Указ предусматривает возможность безвозмездной передачи организациям-исполнителям имущественных прав на результаты научно-технической деятельности.

В целом для появления инноваций и их коммерциализации необходимы минимальные условия. Первое – возможность быстро создать и быстро закрыть бизнес, что снижает риски в сфере высоких технологий. Второе – развитые финансовые и товарные рынки, а также рынок труда, повышающие оборачиваемость экономических ресурсов.

Целесообразно повышать конкурентоспособность предприятий, в особенности малых и средних, совместно проводить исследования и усиливать сотрудничество между малыми и средними предприятиями и исследовательскими институтами. Необходимо стимулировать финансирование исследовательских разработок и инноваций со стороны частного предпринимательского сектора с целью повышения наукоемкости ВВП, привлекать прямые иностранные инвестиции и венчурный капитал в инновационную сферу, создавать стимулы для использования прав на интеллектуальную собственность.

Список цитированных источников

1. Байнев, В.Ф. Переход к инновационной экономике в условиях межгосударственной интеграции: тенденции, проблемы, белорусский опыт / В.Ф. Байнев, В.В. Саевич; под общ. ред. проф. В.Ф. Байнева; Бел. госуд. университет. – Минск: Право и экономика, 2007. – 180 с.
2. Об утверждении положения о порядке конкурсного отбора и реализации инновационных проектов, финансируемых из республиканского бюджета, научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ и работ по организации и освоению производства научно-технической продукции, финансируемых за счет средств инновационных фондов (в ред. постановлений Совмина от 09.06.2007 N 771, от 14.06.2008 N 865, от 12.03.2009 N 305): Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10 октября 2006 г. N 1329.
3. О государственной программе освоения в производстве новых и высоких технологий на 2006-2010 годы (в ред. постановлений Совмина от 11.05.2006 N 600, от 31.10.2007 N 1424, от 04.11.2008 N 1664): Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18 ноября 2005 г. N 1292.
4. Проблемы развития научно-инновационного потенциала Беларуси: Сборник научных трудов. – Минск, 2004.
5. О некоторых мерах по стимулированию инновационной деятельности в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 9 марта 2009 г. N 123.
6. О стимулировании в 2009 году развития промышленного производства: Указ Президента Республики Беларусь от 23 января 2009 г. N 48.
7. Экономические основы инновационной деятельности / П.Г. Никитенко, С.И. Емельяненко, В.Н. Недилько, И.И. Сержинский, В.А. Колотухин, Т.И. Таранова, Т.В. Садовская; под науч. ред. П.Г. Никитенко, С.Ф. Ушакова – Мн.: НО ООО «БИП-С», 2004. – 121 с.

Кичаева Т.В., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь
veryrresistable@mail.ru

РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Либерализация ценообразования сегодня – это фактор, ограничивающий рост цен. При правильном использовании рыночных инструментов и создании условий для здоровой конкуренции цены на потребительском рынке будут сдерживаться за счет вовлечения новых субъектов хозяйствования в сферу производства и реализации потребительских товаров и услуг.

Возможны два основных направления развития либерализации ценообразования. Первое направление – это быстрый и резкий переход на новый уровень цен, что вызывает рост инфляции в стране, усиление ценовых диспропорций и снижение реальных доходов населения. Второй вариант – это плавный и постепенный переход к свободному ценообразованию по мере осуществления рыночных реформ. В этом случае либерализация проходит в несколько этапов путем снятия различных барьеров и ограничений при формировании цен на промышленные, сельскохозяйственные товары и услуги на потребительском рынке.

Начиная с 2008 года, был отменен ряд документов административного регулирования цен, которые жестко регламентировали формирование оптовых и розничных цен и тарифов на потребительском рынке страны. К 2011 году появились предпосылки к дальнейшей либерализации ценообразования, что связано с принятием двух документов – Директивы Президента РБ №4 и Указа президента РБ №72.

Рассмотрим механизм формирования розничных цен с учетом последних изменений в нормативных документах.

Сегодня продукция реализуется населению по розничным ценам, которые определяются юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими розничную торговлю. При этом суммируется:

- отпускная или закупочная цена предприятия-производителя или импортера;
- оплаченная оптовая надбавка, если товар закупался на территории Республики Беларусь у оптовых поставщиков;
- торговая надбавка к отпускной цене производителя или импортера. Она определяется с учетом конъюнктуры рынка или в соответствии с законодательством на продукцию, цены на которую регулируются.

Механизм расчета розничной цены

Отпускная цена предприятия без НДС	НДС производителя, 20%	Торговая надбавка, 30%	Розничная цена без НДС	НДС розницы, включаемой в цену, 20%	Розничная цена с НДС
18 600 руб.	$18600 \cdot 20/100 = 3720$ руб.	$18600 \cdot 30/100 = 5580$ руб.	$18600 + 5580 = 24180$ руб.	$24180 \cdot 20/100 = 4836$ руб.	$24189 + 4836 = 29016$ руб.

Предприятия розничной торговли имеют право взимать торговые надбавки к отпускным ценам, увеличенным на размер расходов по фасовке [4].

Субъекты хозяйствования имеют право предоставлять любые виды скидок и по любым основаниям. Какие виды скидок будут предоставляться и как они будут применяться на практике, определяет субъект хозяйствования самостоятельно [4].

Предельные максимальные торговые надбавки на продовольственные товары установлены с учетом оптовой надбавки, и при участии в реализации этой продукции оптовых продавцов деление торговых надбавок между оптовыми и розничными организациями торговли осуществляется по соглашению сторон [3].

На продовольственные и промышленные товары, не включенные в нормативные документы, торговые надбавки определяются с учетом конъюнктуры рынка [4].

Субъекты хозяйствования, применяющие упрощенную систему налогообложения, используют следующие варианты формирования розничной цены:

1. Формирование розничной цены без НДС.

2. Формирование розничной цены, когда один из участников товародвижения является плательщиком НДС [4].

Механизм формирования розничной цены при упрощенной системе налогообложения без НДС:

1. Если продукция реализуется без участия оптового звена.

Отпускная цена предприятия без НДС	Торговая надбавка, 50%	Розничная цена
42000 руб.	$42000 \cdot 50\% = 21000$ руб.	$42000 + 21000 = 63000$ руб.

2. Если продукция реализуется с участием оптового звена, торговая надбавка включает оптовую и розничную надбавку.

Отпускная цена предприятия без НДС	Оптовая надбавка, 20%	Оптовая цена	Торговая надбавка, 50%	Розничная цена
42000 руб.	$42000 \cdot 20\% = 8400$ руб.	$42000 + 8400 = 50400$ руб.	$42000 \cdot 50\% = 21000$ руб.	$42000 + 21000 = 63000$ руб.

Если в цепочке товародвижения есть хотя бы один плательщик НДС, механизм ценообразования у розничного продавца будет иным.

Реализация товара, когда производитель – плательщик НДС, а организация розничной торговли применяет упрощенную систему налогообложения без уплаты НДС:

1. Без участия оптового звена.

Отпускная цена предприятия без НДС	НДС, 20%	Торговая надбавка, 50%	Розничная цена
42000 руб.	$42000 \cdot 20\% = 8400$ руб.	$42000 \cdot 50\% = 21000$ руб.	$42000 + 21000 + 8400 = 71400$ руб.

2. С участием оптового звена, когда производитель – плательщик НДС, а оптовое и розничное звено не являются плательщиками НДС.

Отпускная цена предприятия без НДС	НДС, 20%	Оптовая надбавка, 20%	Оптовая цена	Торговая надбавка, 50%	Розничная цена
42000 руб.	$42000 \cdot 20\% = 8400$ руб.	$42000 \cdot 20\% = 8400$ руб.	$42000 + 8400 = 50400$ руб.	$42000 \cdot 50\% = 21000$ руб.	$42000 + 8400 + 21000 = 71400$ руб.

Реализация товара, когда производитель продукции и оптовое звено являются плательщиками НДС, а организация розничной торговли применяет упрощенную систему налогообложения без уплаты НДС:

Отпускная цена предприятия без НДС	НДС, 20%	Оптовая надбавка, 20%	Оптовая цена без НДС	НДС оптовика	Оптовая цена с НДС	Торговая надбавка, 50%	Розничная цена
42000 руб.	$42000 \cdot 20\% = 8400$ руб.	$42000 \cdot 20\% = 8400$ руб.	$42000 + 8400 = 50400$ руб.	$50400 \cdot 20\% = 10080$ руб.	$50400 + 10080 = 60480$ руб.	$42000 \cdot 50\% = 21000$ руб.	$42000 + 21000 + 10080 = 73080$ руб.

Реализация товара, когда производитель продукции не платит НДС, а оптовое предприятие и организация розничной торговли платят НДС:

Отпускная цена предприятия без НДС	Оптовая надбавка, 20%	НДС оптовика	Оптовая цена с НДС	Торговая надбавка, 50%	НДС розничного продавца, 20%	Розничная цена
42000 руб.	$42000 \cdot 20\% = 8400$ руб.	$8400 \cdot 20\% = 1680$ руб.	$42000 + 8400 + 1680 = 52080$ руб.	$42000 \cdot 50\% = 21000$ руб.	$(21000 - 8400) \cdot 20\% = 2520$ руб.	$42000 + 21000 + 1680 + 2520 = 67200$ руб.

Список цитированных источников

1. О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в РБ: Указ Президента РБ от 25 февраля 2011 г. №72.
2. Об утверждении Перечней товаров (работ, услуг), цены на которые регулируются Министерством экономики, Министерством здравоохранения, облисполкомами и Минским горисполкомом, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров РБ: Постановление Совета Министров РБ от 14 апреля 2011 г. №495.
3. О ценах на социально значимые товары и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики РБ: Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 27 апреля 2011 №65.
4. О торговых надбавках к отпускным ценам на социально значимые товары и признании утратившими силу постановления Министерства экономики РБ от 27 апреля 2011 г. №66 и отдельного структурного элемента постановления Министерства экономики РБ: Постановление Министерства экономики РБ от 14 декабря 2011 г. №200.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ОБНОВЛЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ОТ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ К ПРИКЛАДНЫМ ЗАДАЧАМ	4
Алексеевко Н.А., Моисеева А.А. ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	4
Вайлунова Ю.Г. МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	5
Громыко Р.И. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ	7
Драгун М.В. ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ИЗУЧЕНИЮ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	9
Егорина Е.К. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ СТРАХОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА	12
Егорова В.К. ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА БЕЛАРУСИ	14
Зенюк Л.А. СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИЙ И РИСКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	16
Карпейчик С.В. ТРАНСФЕР РЕЗУЛЬТАТОВ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РЕШЕНИЕ ПРИКЛАДНЫХ ЗАДАЧ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	18
Кивуля Д.С. ПЛАНЕТАРНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	20
Ковальчук И.В. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО СТАНОВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	21
Казлоў А.С. УПЛЫЎ ІНСТЫТУТАЎ РЫНКУ ПРАЦЫ НА ІНАВАЦЫЙНАЕ РАЗВІЦЦЁ: ПАРАЎНАЎЧЫ ПАДЫХОД НА АСНОВЕ ТЭОРЫІ “РАЗНАСТАЙНАСЦІ КАПІТАЛІЗМУ”	23
Корнилова И.Н. КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ	26
Кот Н.Г. ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ПОДХОДОВ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	28
Кравченко А.А. ВЛИЯНИЕ НЕРАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НА УРОВЕНЬ БЛАГОСОСТОЯНИЯ	30
Кристинович С.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»	32
Лебедева В.К. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ	34
Лемещенко П.С. ФАКТОРЫ ТОРМОЖЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ	35
Майборода Т.Л. ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ ВОСПРИЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ КАК ФАКТОРА ДОВЕРИЯ В СТАДИИ СПАДА	41
Макарская М.М. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВЕННЫМ И ЧАСТНЫМ СЕКТОРАМИ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ	43
Мальгина Т.А., Коваленко С.А. НАСИЛИЕ И ВОЙНЫ КАК ИЗНАЧАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ	45
Мамедов Хикмет Баба оглы ВЛИЯНИЕ НОВЫХ КИБЕРТЕХНОЛОГИЙ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЦЕССЫ: НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И АНАЛИТИЧЕСКО-ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ	47
Медведева Г.Б., Захарченко Л.А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В БЕЛАРУСИ	49
Меллер Я.А. ИННОВАЦИИ НАЧИНАЮТСЯ С КОНКУРЕНЦИИ	52
Милюшевская Е.В. ВНУТРИФИРМЕННЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА И ПРИЧИНЫ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ	53
Михайлова М.А. ПРОЯВЛЕНИЕ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ЭКСТЕРНАЛИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	55
Нестерова, А.А. РЫНОК ТРУДА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	57
Олих Л.А. ЭВОЛЮЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ	58
Орлова А.В. ЖЕНСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	60
Свириденко А.И., Хацкевич Г.А. ВЫСОКООБРАЗОВАННЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – ГЛАВНЫЙ РЕСУРС ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА	61
Святненко В.Ю. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	63
Сорвинова В.В. ИННОВАЦИОННЫЕ ФИРМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	66
Стрелец М.В. НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА МАТИАСА ЭРЦБЕРГЕРА В ВЕЙМАРСКОЙ ГЕРМАНИИ: КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО ОСМЫСЛЕНИЯ	68
Тарасевич С.Б. К ВОПРОСУ О ВЗАИМОСВЯЗИ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	71
Тарасевич В.Н., Завгородняя Е.А. К ВВЕДЕНИЮ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НЕОСОЛОГИЮ	73
Тишин Ю.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ	78
Хило Я.П. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДИКИ МОДУЛЬНОЙ ЭКСПРЕСС–ДИАГНОСТИКИ УРОВНЯ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ	81
Цапаев С.П. БЕЗОПАСНОСТЬ, НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И РИСКИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА	83
Чеплянский Ю.В., Чеплянский А.В. РОЛЬ ИНСТИТУТА ПОСРЕДНИЧЕСТВА В ТРАНСФЕРЕ ТЕХНОЛОГИЙ	86
Юргель Н.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ ...	87

РАЗДЕЛ 2. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ	90
Анисимова Л.А. ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	90
Балан В.Г., Приймак В.М. РАЗВИТИЕ КРЕАТИВНОСТИ В ИННОВАЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	92
Вакулич Н.А. ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	94
Василевич Т.Н., Орехва О.Н. ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ... ..	96
Веремейчик А.И., Томашев И.Г., Веремейчик Е.А. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОФИЛЯ	98
Волчек А.А. СТРАТЕГИЯ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	100
Воробьева И.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ.....	102
Высоцкий О.А. ПРОБЛЕМЫ КУМПП ЖКХ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ С ПОЗИЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	103
Дашкевич Т.В. РОЛЬ СУБКОНТРАКТАЦИИ В РАЗВИТИИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	109
Димитрук П.П. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	111
Драган А.В., Парфиевич А.Н. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И СРЕДСТВА ВИБРОДИАГНОСТИКИ ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ МЕХАНИЧЕСКИХ ПРИВОДОВ.....	113
Zhylynska O.I., Chulak O.V. PHARMACEUTICAL MARKET OF UKRAINE: ACHIEVEMENTS, CHALLENGES AND RISKS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	115
Западняк Е.А. ПОДГОТОВКА КАДРОВ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ФРГ: РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	117
Заровской С.С. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ВИТЕБСКОГО РЕГИОНА	119
Зорина Н.Н. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК.....	121
Иванова Ю.В. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ БЕЛАРУСИ.....	122
Dr. Maria Johann. THE ADOPTION OF INNOVATIONS IN SERVICE ORGANIZATIONS.....	123
Кисель И.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	125
Ковальская К.В., Варавя Ю.Г. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ ТОВАРОВ	127
Козинец М.Т., Власюк Ю.А. ОЦЕНКА РИСКОВ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	129
Куган С.Ф. ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, ПРОИЗВОДЯЩИХ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ИЗДЕЛИЯ И КОНСТРУКЦИИ ..	132
Кулак М.И., Трусевич Н.Э., Сакулевич Т.А., Харитончик И.В. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	133
Лукашенко Н.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	136
Макарук Д.Г., Трич Ю.А. РАЗВИТИЕ ПЕРЕРАБОТКИ ВТОРИЧНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ КАК ОСНОВА МАТЕРИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ.....	137
Манцера Т.Ф., Сологуб Н.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭНЕРГОАУДИТАТА ПРИ ПОСТАНОВКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	138
Егоров И.Ю. ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ	141
Медведева Г.Т. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫБОРА СРЕДСТВ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ ..	143
Мишкова М.П. УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ..	145
Мороз В.В., Урецкий Е.А. ОЧИСТКА КРАСКОСОДЕРЖАЩИХ СТОЧНЫХ ВОД «ПОПУТНОЙ» ТЕХНОЛОГИЕЙ	147
Надеина Н.Г. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВУЗА.....	150
Назарук М.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕРЕЗ ОПТИМИЗАЦИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	152
Небелюк В.В. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА С ОТРАСЛЕВЫМИ ВУЗАМИ	153
Нетреба И.А. РИСКИ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И ПУТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ	156
Нистюк В.П. ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАТЕРИАЛОВ В ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИИ. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА НАУКИ И ПРАКТИКИ.....	158
Овчаренко Т.С., Калугина Н.А. ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	161
Олешкевич Н.Н. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	163
Омельянюк А.М., Трич Ю.А. ВТОРИЧНАЯ ПЕРЕРАБОТКА ОТХОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	165
Панкова Т.Н., Макаревич О.Д. КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ДИАГНОСТИКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СООТВЕТСТВИИ С НОВЫМИ ФОРМАМИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	167
Пригодич И.А. ДИСКУССИОННЫЕ МОМЕНТЫ КЛАССИФИКАЦИИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ.....	169

Приймачук И.В. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ НЕОСЯЗАЕМЫХ АКТИВОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	171
Радчук А.П. НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	174
Романькова Т.В., Гриневич М.Н. СТИМУЛИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ЦЕХОВ ЗА ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ	176
Рублева О.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАТЕГОРИИ «РЕСУРСЫ ПРОИЗВОДСТВА»	178
Рудницкий Д.Б. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ..	180
Савельева, Д.П. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАМКАХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГА	182
Самусевич М.В. ПЕДАГОГ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	184
Седлухо О.В., Хмельницкая Н.Н. УСКОРЕННАЯ АМОРТИЗАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	186
Солодуха М.В. СОЗДАНИЕ ХОЛДИНГОВ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	188
Степанова А.А. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	189
Фирсова С.Г., Богородченко О.С. ОСОБЕННОСТИ АУТСОРСИНГОВОЙ ФИРМЫ КАК МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	192
Хмурович Л.В. ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	194
Щербачевич Д.В. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	196

РАЗДЕЛ 3. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Бородич Т.А. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ НА УСЛУГИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ..	198
Власюк Ю.А., Козинец М.Т. ТРАНСГРАНИЧНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА	199
Горбась И.Н. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT – СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ	201
Дуброва Ю.Н., Шестернёва Е.А. ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ	204
Житкевич Г.Я. ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЕврАзЭС И МЕСТО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕЕ РАЗВИТИИ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	206
Макаревич О.Д., Панкова Т.Н. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЛОГИСТИКИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	208
Омельянюк А.М., Сокол Т.А. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	210
Слонимская М.А. ВЫБОР МЕСТА РАЗМЕЩЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА НА ОСНОВЕ РЕЗУЛЬТАТОВ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ РАЙОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	212
Сухонос Н.И. ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ БРЕСТСКОГО РЕГИОНА	214
Карпенко Е.М. РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	216

РАЗДЕЛ 4. КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Варакулина М.В. КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ В СИСТЕМЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	219
Витун С.Е. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	221
Гайдаш Е.А. ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКО-ЧЕРНИГОВСКОГО ПОГРАНИЧЬЯ)	223
Граник И.М. КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК УСЛОВИЕ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	225
Граник И.М. КООПЕРАЦИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ	227
Зборина И.М. РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	230
Красовский К.К., Сидорович А.А. ТРУДОРЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРЕДПОСЫЛКИ ДИНАМИКИ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ЗАНЯТОСТИ	232
Лысюк Р.Н. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА	234
Мацукевич В.В., Ильючик Т.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР В СФЕРЕ АГРОЭКОТУРИЗМА В БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ	236
Медведева Г.Б., Жук Я. ЕВРОРЕГИОНЫ БЕЛАРУСИ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	239
Названова Л.Н. КЛАСТЕР КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ	241
Никитюк Д.В. О ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА К УСЛОВИЯМ БРЕСТСКОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ)	243
Омельянюк А.М., Сидор О.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАТЕГОРИИ «КЛАСТЕР» ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ПОЛИТИКЕ КЛАСТЕРИЗАЦИИ РЕГИОНА	245

Пронузо Ю.С. АНАЛИЗ ОПЫТА ФРАНЦИИ В АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ СЕТЕЙ КЛАСТЕРОВ.....	248
Советникова О.П. ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.....	250
Сукач О.А. ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ.....	251
Ткачук С.Н. ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	254
Яшева Г.А. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ.....	256
Борисевич Н.Н. КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА.....	258

РАЗДЕЛ 5. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ

Александрёнок М.С. ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	260
Белоцерковец В.В. РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ: ПЕРМАНЕНТНАЯ СТАГНАЦИЯ НА МАРШЕ?.....	261
Дружинина Е.О. СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ИНВЕСТИРОВАНИЮ В УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	262
Ермакова Э.Э. МИРОВОЙ ОПЫТ ОСВОЕНИЯ ДОСТИЖЕНИЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА.....	264
Захарченко Л.А., Грицевич В.В. ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И ПРОБЛЕМЫ.....	267
Зеленковская Н.В. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕФОРМИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	269
Зеленковская Н.В., Нечаева Т.Г. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	271
Карелина Т.Н. ЧЕРТЫ ИНТЕГРАЦИИ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.....	272
Коседовски Войцех, Коля-Безка Мария, Станайтис Саулиус, Ванкевич Е.В. ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА И БЕЛОРУССИИ В СВЕТЕ АНКЕТНОГО ОПРОСА.....	274
Кулеш Е.И. ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	277
Купрейчик Д.В., Некало Т.А. КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПО ПЕРЕМЕННЫМ ЗАТРАТАМ: ОСНОВА ИЛИ АЛЬТЕРНАТИВА.....	279
Лемеш С.С. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	281
Леутина Л.И. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ.....	283
Мальцевич В.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ.....	285
Медведева Г.Б., Коваленко Е. ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО БЕЛАРУСИ И УКРАИНЫ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	287
Морозова Н.Н. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ БЕЛАРУСИ И ГЕРМАНИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ.....	289
Назарова Н.В. ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	292
Пекарская А.Ю. НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	294
Платоненко Е.И., Говзич В.Г. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ВХОЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ВТО: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	295
Почко Е.О. ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ОТКРЫТОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	298
Радчук А.П., У Синь. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В КИТАЕ.....	300
Радчук А.П., Цзин Сун. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КИТАЕ.....	302
Рябова С.С. СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ.....	304
Самосевич В.А. ИННОВАЦИОННОСТЬ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛАРУСИ.....	306
Северянин В.С. ЯДЕРНАЯ ЭНЕРГЕТИКА – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	308
Силлюк Т.С. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: УГРОЗЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....	309
Силлюк Т.С. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	312
Слонимский А.А., Макаревич А.И. БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ РЕЙТИНГОВ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ.....	314
Сорвиров Б.В. НАЦИОНАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ ГОСУДАРСТВА.....	317
Чэнь Цян. ГОСУДАРСТВО И ИННОВАЦИОННЫЕ РЕФОРМЫ В КИТАЕ: ОПЫТ И УРОКИ.....	320
dr Katarzyna Szymańska. INNOWACYJNOŚĆ GMIN I REGIONÓW.....	324
Антоненко Н.А., Евменов Д.С., Силивончик А.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	326
Кацер А.А. ИННОВАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	327
Кичаева Т.В. РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	330

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

V Брестский инвестиционный форум

III Международная научно-практическая конференция

«ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ»

Сборник научных статей

26-28 апреля 2012, г. Брест

Ответственный за выпуск: Омелянюк А.М.

Редактор: Боровикова Е.А.

Компьютерная верстка: Кармаш Е.Л.

Корректоры: Никитчик Е.В.

Дизайн обложки: Матчан А.В.

ISBN 978-985-493-229-3



Лицензия № 02330/0549435 от 8.04.2009 г.

Подписано к печати 14.09.2012 г. Бумага «Снегурочка».

Формат 60x84 1/8. Гарнитура «Arial Narrow». Усл. п. л. 42,6.

Уч.-изд. л. 45,75. Тираж 100 экз. Заказ № 1032.

Отпечатано на ризографе учреждения образования

«Брестский государственный технический университет».

224017, г. Брест, ул. Московская, 267.