

Кластеры предоставляют широкие возможности для трудоустройства, создавая тем самым, дополнительные рабочие места в регионе своего присутствия. Растущий спрос на логистические услуги со стороны потребителей, требует наличия квалифицированной рабочей силы, способной такие услуги предложить, таким образом, помимо создания рабочих мест, в регионе увеличивается количество квалифицированных кадров. Воспользоваться квалифицированными кадрами может любая компания, т.к. они распределены между логистическими операторами на территории ТЛК.

По оценкам специалистов, дополнительным плюсом деятельности ТЛК является упорядоченное и четко спланированное перемещение грузов, позволяющее сократить расходы, связанные с обработкой информации, оформлением документов, а также улучшить сервис и сократить количество ошибок при грузопереработке.

Необходимо также отметить, что создание и развитие кластерных структур оказывает положительное влияние на экономическую политику государства в области образования, инновационных разработок и распространения новых технологий. Дополнительным плюсом кластеров является их тесная связь с малым бизнесом за счет обеспечения ему доступа к капиталу промышленных структур и возможности производить обмен новыми идеями между предпринимателями. Транспортно-логистические кластеры, имеющие развитую инфраструктуру, могут стать основой для развития малого и среднего бизнеса в регионе, усиливая, тем самым, деловую активность государства.

Использование кластерного подхода – новый инструмент бизнеса. Современная экономическая система работает по определенным правилам, используя рыночные институты, опираясь на законы, решая задачи по достижению поставленных целей. Тогда кластер, существующий в рамках заявленных правил, представляет собой четко отлаженную структуру, позволяющую продуктивно развиваться крупным компаниям, малому бизнесу, научным и консалтинговым центрам, образовательным учреждениям, региону и стране в целом. Итогом существования кластера является достижение синергетического эффекта, возникающего благодаря взаимовыгодному сотрудничеству конкурирующих предприятий.

## Литература

1. Евтодиева, Т.Е. Логистические кластеры: сущность и виды // Экономические науки. – 2011. – № 4 (77).
2. Евтодиева Т.Е. Экономическая сущность логистического кластера // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. – 2011. – № 4 (18). – Серия «Экономика».
3. Проскура Д.В., Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (28).

УДК 332.578

**В.С. Селицкий**

*valsel77@gmail.com*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **ВОЗМОЖНОСТИ ДИФФУЗИИ СИТУАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Рассмотрены возможности диффузии ситуационных инноваций в национальной и региональной экономических системах. Проанализирован зарубежный опыт инновационной деятельности.

Наиболее эффективное развитие современной мировой (глобализированной) и национальных экономик осуществляется на инновационной основе, т.к. обеспечение традиционными товарами рынков приняло устойчивый характер и практически удовлетворяет повсеместно запросы покупателей. Инновации не только повышают уровень решения традиционных проблем, но и создают новые потребности и возможности их удовлетворения.

Повсеместно поиск инноваций превратился в своеобразную новую экономическую религию. Стремление создать, скопировать или улучшить актуальные инновации лежит в основе деятельности современных фирм и целых государств. Доминируют здесь США, Япония и страны Западной Европы, обладающие колоссальными ресурсами всех видов. Например, в США научно-технический прогресс является одним из приоритетов государственной политики. За четверть века здесь был собран мощный инновационный кулак из пяти с лишним миллионов интеллектуалов со всего мира, равного которому не было во всей истории человечества. Готовится грандиозный технологический прорыв, который определит будущее человечества и задаст новые стандарты жизни для всей человеческой цивилизации.[1] Страны технологического ядра мирового развития США, Япония, ФРГ, Франция и Великобритания затрачивают на собственные исследования около 80% мировых ассигнований на науку и концентрируют 50% научного персонала. При этом частный сектор является главным источником финансирования научных исследований и инновационных разработок – от 60 до 75 процентов общего объема.[2]

В нашей стране очень медленно выстраивается современная инновационная система, особенно в регионах. Средние и малые предприятия, предпринимательский сектор в целом не ориентированы на инновационный путь развития. На абсолютном большинстве предприятий нет результативных связей с наукой. Научные организации не стремятся к коммерциализации своих разработок. Университеты в своей массе по-прежнему не имеют эффективных инновационных достижений и не обладают современной исследовательской и внедренческой базой. Финансирование инновационных разработок на порядок отстает даже от среднеразвитых стран. Менеджмент вместо организации повсеместно инновационных процессов занимается констатацией отдельных примеров и составлением статистических отчетов. В результате крайне медленно идет и наращивание конкурентных преимуществ предприятий. В Беларуси доля подлинно инновационной, новой для мирового рынка белорусской продукции незначительная – порядка 2%.[3]

В связи с этим возникает закономерный вопрос: «Могут ли наши предприятия и экономика страны решать инновационные проблемы?». По нашему мнению, могут. Во-первых, инновационные (креативные) результаты появляются в любом месте и в любой стране. Во-вторых, исторический опыт свидетельствует о значительных достижениях отечественных ученых и инженеров в области инноваций. В – третьих, в нашей стране выпускается достаточное число специалистов высокой квалификации для всех основных отраслей. В – четвертых, создаются многообещающие исследовательские площадки для генерации современных научно – технических решений. И, наконец, высшие управленческие структуры страны в качестве приоритетов развития экономики страны определили инновационный путь с принятием соответствующих нормативных актов и практических программ.

Примером создания эффективной инновационной системы для Беларуси в относительно небольших странах являются Тайвань, Финляндия, Израиль и Швеция. Необходимо особо отметить, что для нашей страны с ограниченными ресурсами и возможностями одним из стратегических направлений должна являться диффузия инноваций. Ее смысл состоит в распространении нововведений в процессе научно - технической, производственной и организационно- экономической деятельности предприятия. В современной глобальной экономике диффузия инноваций является атрибутом. Итоги работы в интеллектуальной сфере распространяются через систему

трансфера технологий и новых знаний. Фирмы, действующие в различных странах, стремятся создать благоприятные условия для своих филиалов и партнеров в производстве современных товаров на основе инноваций. Диффузия последних происходит также с помощью несанкционированных методов получения соответствующей информации. Как показывает практика, даже передовые страны для этого создали эффективные системы экономической и научно – технической разведки.

При внедрении заимствованных идей, как правило, осуществляется адаптация инноваций к конкретным условиям. Идеальным вариантом при этом является совершенствование и доработка используемых образцов с добавлением новых функций и характеристик, востребованных на рынке. Можно с полной уверенностью утверждать, что отечественные специалисты вполне способны осуществить этот процесс по многим направлениям при наличии инновационных образцов и достоверной информации. Для этой деятельности, естественно, должна создаваться как в государстве, так и на предприятиях определенная система.

Важным направлением деятельности в этой области является предложение отечественных научно – технических результатов в качестве объектов для диффузии зарубежным партнерам, а также для межотраслевого использования внутри страны. Такую практику используют в США и других развитых странах мира. При этом в последние годы идет интенсивный обмен идеями и образцами между оборонным и гражданским секторами экономики. Более того, наметилась тенденция заимствования гражданских разработок в военную сферу. Так известными примерами использования военных технологий является атомная энергетика, персональные компьютеры, интернет, цифровая фотография, приборы ночного видения, автоматические летательные аппараты (дроны) и многое другое. В США после полетов «Шаттла» ознакомили гражданских инженеров с новыми разработками и в результате сотни из них были освоены в открытой экономике и приносят огромные прибыли.

Беларусь может предложить для диффузии уникальные ситуационные инновации. Такие инновации возникают в условиях чрезвычайных ситуаций, при ведении боевых действий, осуществлении уникальных проектов, решении актуальных, но малоизученных проблем и т.п.[4]

Примером наличия большого числа ситуационных инноваций в нашей стране являются решения и технологии преодоления последствий катастрофы на ЧАЭС. Их знание и использование все больше актуализируется, так как в мире развивается атомная промышленность и энергетика, появляется все больше «атомных точек» в медицине, геологии, космосе, при хранении и утилизации радиоактивных отходов. Пример катастрофы на АЭС в Японии показывает актуальность белорусского опыта и инновационных решений для этой высокоразвитой страны.

В качестве инноваций для диффузии могут быть предложены ситуационные инновации, имеющиеся в Гомельской области:

- система мониторинга и объективной оценки воздействий искусственного происхождения на природную среду;
- медицинские технологии лечения, массового обследования населения и периодического контроля состояния здоровья при возникновении новых, крайне опасных факторов радиоактивного и химического происхождения;
- технологии ведения сельскохозяйственного и лесного производства в условиях радиоактивного загрязнения больших площадей;
- опыт научного обеспечения решения практических задач по всему спектру посткатастрофных проблем;
- итоги изучения воздействия крайне опасных радиоактивных элементов на население и природную среду, которое ранее проводилось только в лабораторных условиях;

- новые технические решения при создании приборов, строительных, сельскохозяйственных, лесных и других машин для работы в условиях радиоактивного загрязнения;
- система посткатастрофного менеджмента;
- технологии работы с населением на пострадавших территориях и массового переселения из опасных зон;
- технологии и содержание обучения и переподготовки специалистов для деятельности по преодолению опасных последствий катастроф.

Все эти инновации проверены на практике. Наши специалисты получили после трагической катастрофы уникальные площадки для проверки гипотез и научных идей, которые нигде ранее не встречались. В этом их уникальное значение и ценность.

Это только одно из направлений, но ситуационные инновации имеют на практике достаточно большое распространение, особенно при решении единичных и локальных проблем. Но им не уделяется внимание с целью распространения, совершенствования и тем более коммерциализации. Здесь уместно вспомнить пример японского предпринимателя, который черпал идеи для промышленного использования из советского журнала для детей «Юный техник» и стал миллионером. Поэтому в рамках инновационной системы региона и отдельного предприятия должны проводиться мероприятия по ознакомлению специалистов с ситуационными инновациями, различными рационализаторскими предложениями, новаторскими решениями других отраслей, выставками новых товаров и технологий, научными достижениями.

Их заимствование, совершенствование и актуализация могут дать новый положительный эффект.

### **Литература**

1. Фиговский О. Инновационные системы США: Задачи и реализация. // Наука и техника. -2018.-№1(334)
2. Финансирование инновационной деятельности за рубежом [Электронный ресурс] Режим доступа. www.srines.com.- Дата доступа:20.09.2019
3. Лукашенко А.Г. Выступление на II Съезде ученых Беларуси [Электронный ресурс] Режим доступа https:belta.by; Дата доступа:25.09.2019
4. Селицкий В.С., Пронузо Ю.С. Ситуационные инновации: особенности и значение // Наука и инновации. 2019.-№ 4(194). – С.29-32.

**УДК 005.591.6**

***В.С. Селицкий***

*valsel77@gmail.com*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

***Ю.С. Пронузо***

*upronuzo@gmail.com*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### **ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

В статье рассмотрены особенности применения системного подхода в рамках развития инновационных процессов, определены основные направления активизации инновационной системы и выделены её активаторы.

Все искусственные системы, созданные человеком, предназначены для решения каких-либо проблем. К ним относятся социальные, экономические, научно-технические,

организационно-управленческие и др. Необходимо подчеркнуть, что в момент создания имеется конкретный набор внешних и внутренних обстоятельств, которые предопределяют цели, задачи, функции и возможности той или иной системы. В дальнейшем происходит движение (развитие, переориентация или свертывание), при котором система изменяется, совершенствуется, переходит в новое состояние и может ликвидироваться. Для последнего обстоятельства ряд причин:

–при создании системы не были известны и учтены основные параметры внутренней и внешней среды;

–располагаемые и привлекаемые ресурсы не в состоянии обеспечить достижение целей системы;

–системе не удалось решить в необходимом объеме согласование и взаимодействие ее внутренних элементов;

–происходят быстрые и масштабные изменения, что не позволяет системе к ним адаптироваться;

–у системы отсутствуют необходимая информация и знания для составления обоснованных прогнозов и практики развития;

–управляющая подсистема (менеджмент) не обеспечивает своими действиями адекватное ситуации поведение системы и соответственно не достижение ее целей;

–конкурирующие системы, обладающие большими ресурсами, оказывают воздействие на действующую систему и осуществляют ее сознательное разрушение.

Есть и другие обстоятельства, которые влияют на внутрисистемные процессы. Это могут быть слабые воздействия, которые малозаметны или просто игнорируются менеджментом. Как утверждает и доказывает синергетика именно они могут стать источником разрушения системы.

При определенных условиях слабые системы и их элементы могут искусственно продлить свое существование, имитируя деятельность. Это происходит при своеобразной подстраховке более сильной, как правило, вышестоящей системы. Особенно много подтверждающих этому утверждению примеров можно наблюдать в государственной административно-командной практике.

Из вышесказанного следуют выводы. Любая система должна увеличивать свой потенциал и развиваться, то есть активизироваться. Отслеживать новые явления во внутренней и внешней среде и поведении конкурентов. Постоянно овладевать новыми знаниями и менять в соответствии с ними практику. Успешное развитие системы во многом зависит от квалификации и адекватных действий менеджмента.

В настоящее время доминантой развития мировой, национальных, региональных и локальных экономик является внедрение инноваций. Это не просто некое теоретическое положение, а многократно подтвержденное практикой явление. Хотя необходимо подчеркнуть, что внедрение новшеств и инноваций в современной трактовке всегда в человеческой истории было двигателем экономики.

Но впервые в современном мире инновации заняли доминирующее положение. Цикл от генерации нового знания и до внедрения сократился до минимума. Массовое освоение инноваций стало возможным благодаря быстро создаваемым и перенастраиваемым производствам, а также логистическим системам доставки товаров крупными партиями в любую точку земного шара. К этому необходимо добавить возможности современной рекламы и Интернета по привлечению внимания покупателей к инновационным товарам, обладающих новыми возможностями по удовлетворению их потребностей.

Особенностью инновационных систем является также их преимущественно интеллектуальная основа. В настоящее время в мире около 70 % прироста валового внутреннего продукта приходится на долю новых знаний, воплощенных в инновационных технологиях производства и управления. Как следствие, скорость передвижения увеличилась в 10 раз, связи – в 10,7 раз, обработка информации в 10,6 раз, а сложность и скорость

компьютеров, по мнению Гордона Мура из компании «Интел», удваивается каждые 18 месяцев. Это позволило философам и социологам утверждать о формирующейся новой цивилизации как о цивилизации инноваций [1].

В инновационных системах ограниченный эффект дают эволюционные принципы развития. Здесь более эффективными являются новые нестандартные подходы, основанные на эвристических и синергетических методах, позволяющих обеспечить на всех этапах движение системы, высокую креативность, особенно в точках бифуркации. Ввиду различных причин частота возникновения последних возрастает. Особенно это способствуют глобальные аспекты экономики, а также современные информационные возможности, обеспечивающие высокую скорость быстрого действия и всеохватывающую способность проникновения.

Таким образом, инновационная система должна постоянно преобразовываться, адаптироваться к перманентным изменениям и наращивать свою активность. На любую систему воздействуют как положительные силы (активаторы), обеспечивающие ее развитие, так и дезактиваторы, создающие барьеры достижения целей [2, с. 111].

Поэтому необходимо отслеживать и определять роль тех или иных факторов в системе. Методы и практика менеджмента позволяют при целенаправленном подходе объединить усилия активаторов и получать положительный синергетический эффект, одновременно нейтрализуя негативные воздействия дезактиваторов. Менеджмент должен постоянно искать и вводить в действие новые и дополнительные активаторы.

Применительно к инновационной системе активизацию можно определить через воздействие инструментов управления и творчества на процесс генерации, внедрения и распространения инноваций. Активизация – совокупность процессов, обеспечивающих повышение качественных параметров системы в целом, а также отдельных её элементов при сокращении времени достижения её целей. Активизация деятельности – интенсификация процессов, обеспечивающих эффективное целедостижение. Активизация увеличивает инновационный потенциал системы, преобразует ее и обеспечивает дополнительные конкурентные преимущества.

Инновационные системы имеют свои отличительные особенности. К ним можно отнести следующие:

- высокая неопределенность и подвижность целеполагания;
- наличие большого числа рискованных ситуаций в процессе инновационной деятельности;
- малая доля разрабатываемых и финансируемых инноваций, достигающих стадий внедрения и коммерциализации. В Японии только 8,7 % идей реализуется в массовом производстве и потреблении. Для успеха одного нового изделия на рынке необходимо продуцировать 18 новых идей [3].
- низкая вероятность определения источников и авторов инноваций;
- несоответствие отечественного, особенно регионального менеджмента особенностям современной креативной и инновационной деятельности;

Отметим основные направления активизации, имеющие большое значение для региональной инновационной системы:

- необходимо отслеживать огромный объем информации по всем направления инновационной деятельности;
- осуществлять постоянный мониторинг, отбор и адаптацию нового знания к местным условиям и возможностям;
- создавать предпосылки для диффузии инноваций;
- ориентировать и побуждать элементы инновационной системы в направлении создания и внедрения новшеств и превращения их в инновации;
- обеспечивать современную инновационную подготовку и переподготовку специалистов на основе новейшего знания;

– предлагать проекты для инновационного сотрудничества организаций на межотраслевой основе путем создания кластеров и участие в международных альянсах и соглашениях;

– обеспечивать квалифицированную экспертизу наиболее значимых инновационных программ, проектов и отдельных;

– содействовать созданию благоприятной инновационной среды и поиску ресурсов для генерации и материализации инноваций;

– постоянно совершенствовать инновационную систему и ее менеджмент в соответствии с результативным отечественным и мировым опытом.

Основными активаторами инновационной системы являются:

– государственные и региональные органы управления;

– обладатели материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов;

– организаторы и регуляторы, влияющие на рыночные механизмы (кредиторы, инвесторы, фонды, конкуренты, лидеры);

– исполнители государственных и региональных социально-экономических программ;

– научные и исследовательские, конструкторские и проектные организации и их координаторы;

– создатели законодательной и другой нормативной базы;

– организации-источники кадрового обеспечения;

– регуляторы международных и внешнеторговых отношений;

– специализированные инновационные центры, стартапы, венчурные и другие организации;

– предпринимательские структуры;

– отечественные и зарубежные организации, готовые к инновационному сотрудничеству;

– экспертное сообщество.

Необходимо при оценке управления производственной системой ввести понятие «инновационные потери». Оно может определяться через нереагирование на предложения новаций, непринятие решений по их внедрению, игнорирование предложений сотрудников и информации об инновациях у конкурентов. В настоящее время актуализировались научно-техническое мировоззрение и междисциплинарная эрудиция менеджеров, без которой невозможна эффективная инновационная деятельность. В идеале руководитель обязан снабжать коллектив новыми знаниями, так как только у него есть возможность наиболее полного использования ресурсов, в том числе и информационных.

В каждом регионе имеется своя специфика в наличии ресурсов, специализации экономики, составе субъектов хозяйствования, природно-климатических условий и т.д. Это налагает определенные особенности на наличие активаторов, их функции и предназначение, а также на задачи инновационного менеджмента, который должен не только сконструировать инновационную систему, но и постоянно ее совершенствовать.

## Литература

1. Капустин, В.С. Осторожно инновации [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://spkurdyumov.ru/forecasting/ostorozhno-innovacii/>. – Дата доступа : 25.09.2019.

2. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. 6-е издание. – Спб.: Питер, 2010. – 448 с.

3. Инновационный менеджмент в фирмах Японии и США [Электронный ресурс] – Режим доступа <https://knigi.news/menedj/194-innovatsionnyiy-menedjment-firmah-yaponii-43244.html>. – Дата доступа : 20.09.2019.

**А.А. Соклаков**

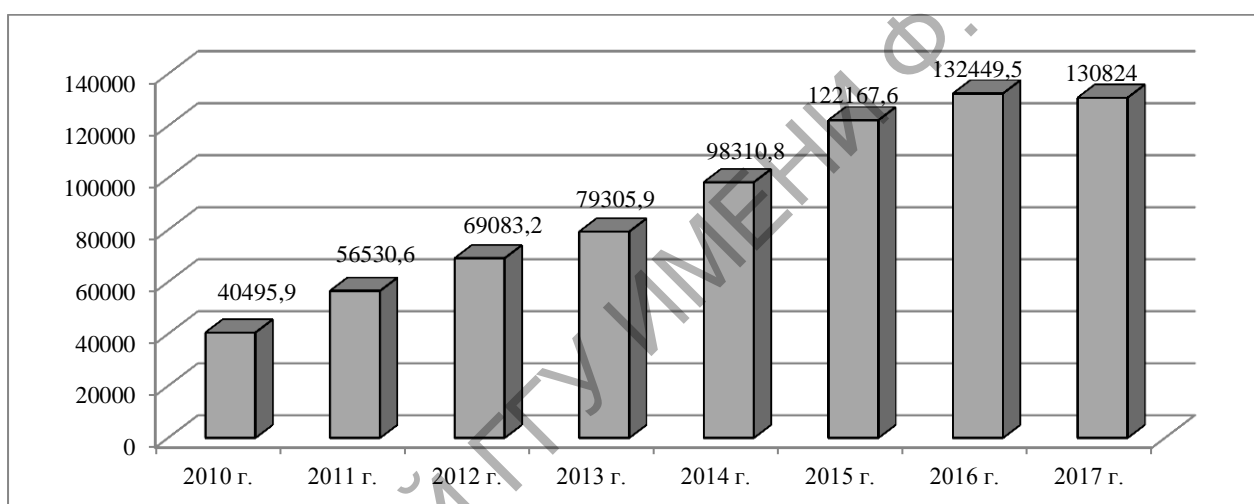
090404@rambler.ru

Курская академия государственной и муниципальной службы,  
Россия

## ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье на основе анализа итогов социально-экономического развития Курской области и экономического потенциала обозначены основные направления совершенствования государственного регулирования сельского хозяйства.

Сельское хозяйство Курской области в 2017 году в фактических ценах обеспечило объем производства продукции на сумму в 130824 млн. руб., что на 1625,5 млн. руб. меньше чем в 2016 г. [1] (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Динамика объема производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Курской области (в фактических ценах; млн. рублей)**

В структуре сельского хозяйства Курской области в 2017 году преобладала отрасль растениеводства, доля продукции которой составила 57,8 %, на долю продукции животноводства пришлось 42,2% [2] (таблица 1).

**Таблица 1 - Объем производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Курской области (в фактических ценах)**

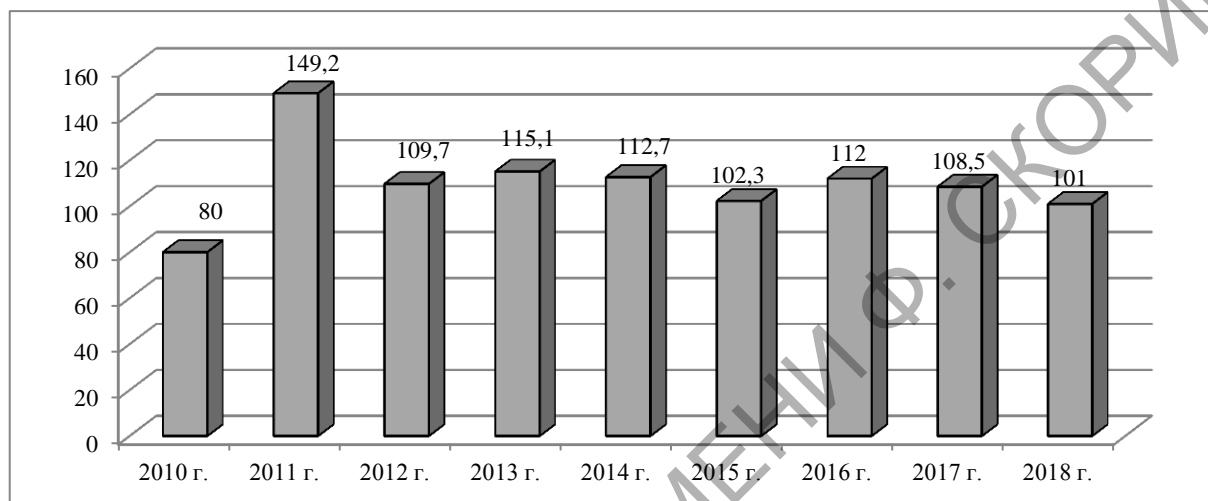
| Годы | Продукция растениеводства |                          | Продукция животноводства |                          |
|------|---------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|      | млн. руб.                 | доля в общем объеме, в % | млн. руб.                | доля в общем объеме, в % |
| 2010 | 25286.8                   | 62,4                     | 15209.1                  | 37,6                     |
| 2011 | 39140.1                   | 69,2                     | 17390.5                  | 30,8                     |
| 2012 | 46569.8                   | 67,4                     | 22513.4                  | 32,6                     |
| 2013 | 50725.1                   | 64,0                     | 28580.8                  | 36                       |
| 2014 | 58300.7                   | 59,3                     | 40010.2                  | 40,7                     |
| 2015 | 75248.0                   | 61,6                     | 46919.6                  | 38,4                     |
| 2016 | 84863.8                   | 64,1                     | 47585.8                  | 35,9                     |
| 2017 | 75642.6                   | 57,8                     | 55181.4                  | 42,2                     |



Курская область обладает уникальными конкурентными преимуществами в агропромышленном комплексе, область входит в лидеры среди регионов Центрального федерального округа по объемам сбора зерновых культур (2-е место), масличных культур (4-е место), производству молока (6-е место).

Однако, согласно оперативным данным Федеральной службы государственной статистики по Курской области, в 2018 г. наблюдается снижение индекса производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (рисунок 2).

Ключевыми точками роста в территориальном разрезе в Курской области в ближайшие годы станут: свиноводство, молочное скотоводство, переработка зерна, производство комбикормов, переработка молока, овощеводство.



**Рисунок 2 – Динамика индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Курской области (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году).**

На сегодняшний день, несмотря на существенные темпы роста агропромышленного комплекса Курской области, наблюдаются следующие проблемы:

- износ основных производственных фондов предприятий АПК, низкие темпы обновления основных фондов за счет невысокой добавленной стоимости, создаваемой в отрасли;
- проблемы доступа производителей к рынкам сбыта, в том числе за счет монополизации торговых сетей;
- кадровый дефицит, усугубляемый сложной социально-экономической ситуацией на селе; недостаточный уровень развития НИОКР и селекционной деятельности.

Основными целями развития сельского хозяйства в Курской области являются: активизация экспортной деятельности сельскохозяйственных предприятий, внедрения новых технологий, развития селекционной деятельности, производстве продукции с высокой добавленной стоимостью.

Для достижения данных целей необходимо реализовать такие мероприятия как:

1. Масштабирование существующего сельскохозяйственного потенциала, включая: расширение применения интенсивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур; расширение посевных площадей под кукурузу, полевого и лугового травосеяния; улучшение технологий и усовершенствование методов кормления, доения и ухода за животными.

2. Научно-техническое и инновационное развитие АПК, включая: совершенствование системы семеноводства, повышение урожайности различных культур; создание селекционно-генетических центров; создание сети агротехнопарков на базе вузов

Курской области; Кадровое обеспечение развитие агропромышленного комплекса; внедрение технологий «умного» АПК.

3. Поддержка малых форм хозяйствования, включая: предоставление финансовой и нефинансовой поддержки создания и развития крестьянских (фермерских) хозяйств; повышение доступности регионального рынка сбыта для местных производителей качественной и экологически чистой продукции; развитие кооперации малых форм хозяйствования.

4. Развитие логистической и инженерной инфраструктуры АПК, создание региональной агрологистической сети (оптово-распределительные центры и современные специализированные хранилища).

### Литература

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Курской области [электронный ресурс] URL: <http://kurskstat.gks.ru>
2. Экспертно-аналитический центр агробизнеса [электронный ресурс] URL: <http://ab-centre.ru>

УДК 338.436

**Е.В. Смигунова**

*elenasmigunova@gmail.com*

*Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства  
имени Петра Василенка, Украина*

### АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Описано роль интеграционных структур в агропромышленном секторе национальной экономики. Основная цель деятельности интеграционных структур – максимизация прибыли путем обеспечения стабильного развития. Вертикальная интеграция является эффективным инструментом решения проблем малых и средних предпринимательских структур, позволяющим решить проблемы управления их операционной и сбытовой деятельности.

Кризисные процессы, которые проявляются в производственно-экономической деятельности аграрных предприятий, тормозят их развитие. Инструментарий для их преодоления, по нашему мнению, должен включать кооперацию и интеграцию.

Кооперирование - это процесс объединения хозяйствующих субъектов аграрного профиля, который не требует потери его участниками правосубъектности по собственности на землю и имущество.

Производственная интеграция является хозяйственно-организационным процессом, направленным на формирование пакета общих интересов, которое обусловлено признанием, что отдельные субъекты предпринимательской деятельности взаимосвязаны. Такой пакет обуславливает необходимость существования отдельных хозяйствующих субъектов с определенной степенью самостоятельности и в то же время с установлением тесного продуктивного взаимодействия друг с другом под общим управлением [1].

Выделяют вертикальную и горизонтальную формы агропромышленной интеграции. Вертикальная интеграция - это планомерная сотрудничество сельскохозяйственных и промышленных производителей двух или более отраслей. Такая интеграция чаще всего органично объединяет в систему аграрное производство, перерабатывающую

промышленность, торговлю, складское хозяйство. Горизонтальная интеграция - объединение нескольких, часто мелких, предприятий, задействованных в одной технологической стадии [2].

На сегодня значительное число аграрных предприятий стремятся к созданию интегрированных структур, базирующихся на транзакционных экономии, то есть сочетании технологических стадий производства, переработки и реализации продукции.

Предпосылками развития интеграционных связей между аграрными предприятиями является достижение стабильного и ритмичного обеспечения перерабатывающих предприятий сырьем, а также специализация и углубление концентрации производства. Ведь в результате нарушения традиционных вертикальных связей между участниками процесса производства значительно усложнилась их производственная и сбытовая деятельность. Обратной стороной свободы выбора каналов сбыта продукции, возникшей вследствие прекращения обязательств между субъектами хозяйствования, стало стремительное увеличение транзакционных издержек [3-5].

Мотивами, побуждающими к интеграции аграрные и перерабатывающие предприятия, есть желание сформировать стабильные рынки сбыта продукции с одной стороны, надежную сырьевую базу - с другой, и, таким образом, расширение сфер деятельности и обеспечения доходности всех предприятий интеграционного образования.

Одним из основных критериев, определяющим эффективность агропромышленной интеграции, является ее способность стабилизировать производственно-экономические связи и развивать их. Наличие указанных связей характеризует уровень сближения интересов участников интегрированного образования и результативность его деятельности. К сожалению, на сегодня украинские производители и переработчики мало связаны такими общими интересами: первые стремятся продать максимальное количество продукции по самой высокой цене, вторые – подешевле купить сырье для переработки. Объединяющим элементом для обеих сторон должно стать качество сельскохозяйственной продукции и, соответственно, продуктов ее переработки.

Текущая ситуация такова, что часто одна и та же продукция на пути к потребителю проходит через две-три посреднические структуры, значительно увеличивая цену на готовую продукцию. Вертикальная интеграция предприятий создает условия для охвата посреднических структур или усиления контроля над ними, что позволит предприятиям-производителям и переработчикам обеспечить качественный уровень посреднической работы и, соответственно, адекватный уровень цен.

подавляющее число товаропроизводителей не обладают достаточным объемом денежных средств, чтобы иметь возможность поддерживать полноценный цикл производственного процесса, а потому актуализируется вопрос о необходимости инвестиций. В таком случае роль инвесторов может быть отведена отечественным посредническим структурам.

Интеграция создаст возможность для предприятий-производителей формировать крупные партии продукции, которые могут быть реализованы на более выгодных условиях (за счет наличия устойчивых интеграционных связей с другими субъектами-производителями), а также финансовыми ресурсами (за счет интеграционных связей с инвестором), что создаст благоприятные условия для развития. Также в значительной степени будут удовлетворены и интересы посреднических структур за счет упорядочения ценообразования на каждой из стадий движения продукции.

## Литература

1. Смігунова О.В. Особливості інтеграційної взаємодії суб'єктів аграрної сфери: теоретичні засади та практичне підґрунтя / Смігунова О.В. // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 161. – Харків: ХНТУСГ, 2015р. – С. 276 – 282.
2. Тимофеев І.М. Сутність і розвиток кооперації та інтеграції в АПК / І.М. Тимофеев // Вісник ХНАУ. – Харків, 2006. – №9. – С. 266 – 270.

3. Басюркіна Н. Й. Особливості розвитку інтеграційних процесів в агропродовольчому секторі України / Н. Й. Басюркіна // Наукові праці НДФІ. – 2012. – Вип. 3. – С. 79 – 86.
4. Слободян Н.Я. Роль інтеграційних процесів у регулюванні організаційно-економічного механізму підприємств молочної промисловості України / Н.Я. Слободян // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2007. – № 21 – С. 112 – 115.
5. Дудник О.В. Розвиток економічного потенціалу аграрних підприємств як складова управління їх конкурентоспроможністю [Електронний ресурс] / О.В. Дудник, О.В. Смігунова, В.Г. Краля // Інфраструктура ринку. – 2017 – № 6. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.market-infr.od.ua/uk/6-2017>.

УДК 338.467.6

**Т.М. Тишковская**

*tatyana.tishkovs@yandex.ru*

*Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации, Беларусь*

## **ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В работе дана оценка тенденциям развития индустрии гостеприимства в Республике Беларусь. Рассмотрены проблемы и перспективы развития гостиничного бизнеса.

Сегодня индустрия гостеприимства представляет собой мощнейшую систему хозяйства региона или туристского центра и важную составляющую экономики туризма. Индустрию гостеприимства составляют различные средства коллективного и индивидуального размещения: отели, гостиницы, мотели, молодежные хостелы и общежития, апартаменты, туристские приюты, а также частный сектор, участвующий в размещении туристов.

В Беларуси в 2018 г. функционировало 1077 коллективных средств размещения на 40607 номеров, в том числе 587 гостиниц и аналогичных средств размещения на 20590 номеров, из них гостиниц и гостиничных комплексов – 385, 8 мотелей и 194 других видов [1, с. 34]. На протяжении 2010–2018 гг. количество коллективных средств размещения увеличилось с 693 до 1077 ед., т.е. на 55,4 %. Также выросло и число гостиниц и аналогичных средств размещения (на 228 ед. или 63,5 %), санаторно-курортных, оздоровительных и других специализированных средств размещения (на 156 ед. или 46,7 %). Из общего количества гостиниц и аналогичных средств размещения 4 гостиницы имеют 5 звезд, 5 гостиниц – 4 звезды, 35 гостиниц – 3 звезды, 10 гостиниц – 2 звезды и 331 гостиница – без категории [1, с. 38]. Пятизвездочные гостиницы расположены только в г. Минске, а четырехзвездочные – в г. Минске (4 гостиницы), г. Бресте (1 гостиница) [1, с. 39].

Для развития въездного и внутреннего туризма первостепенное значение имеют наличие разветвленной сети коллективных средств размещения (гостиниц и аналогичных средств размещения, а также санаторно-курортных и оздоровительных организаций) и качество услуг, предоставляемых ими. В настоящее время уровень коммунального благоустройства, развитие служб обслуживания, комфортабельность номеров позволяет 49 гостиницам и 5 гостиничным комплексам в республике иметь международную категорию классификации по звездам, 26 из них находятся в г. Минске.

На протяжении 2010–2018 гг. количество санаторно-курортных, оздоровительных организаций и других специализированных средств размещения увеличилась с 334 до 490 ед., при этом наибольшее количество организаций приходится на дома охотника и рыбака и базы, дома отдыха, а наименьшее – на реабилитационно-оздоровительные центры. Количество санаториев увеличилось с 67 до 77 ед., туристических баз и центров – с 26 до

36 ед., баз и домов отдыха – с 89 до 97 ед. Однако уменьшилось количество оздоровительных центров (на 1 ед.).

В 2018 г. в гостиницах и аналогичных средствах размещения проживали 2007,3 тыс. человек (на 11,2 % больше, чем в 2017 г.), из них граждан Беларуси было 970,2 тыс. человек, граждан других государств – 1037,1 тыс. человек, в том числе из стран СНГ – 709,2 тыс. человек и 327,9 тыс. человек из других стран [1, с. 36]. Среди гостей из стран СНГ, воспользовавшихся услугами гостиниц и аналогичных средств размещения, преобладали граждане Российской Федерации. Их доля в общей численности размещенных иностранных граждан составила 66 %. Среди жителей дальнего зарубежья 47 % составляли граждане из Германии, Польши, Латвии, Литвы, Турции.

Средний уровень загрузки в гостиницах и аналогичных средствах размещения в 2018 г. составил 31 % и снизился по сравнению с 2012 г. на 12 %. В среднем степень загрузки гостиниц и аналогичных средств размещения в Республике Беларусь за последних пять лет снизилась на 3 %. За 2018 г. выручка, поступившая от размещения лиц в гостиницах и аналогичных средствах размещения, составила 240,9 млн. р., что на 17,5 % больше показателя 2017 г. За последних пять лет объем выручки вырос более чем на 60 %.

Санаторно-курортными и оздоровительными организациями в 2018 г. было обслужено 840,3 тыс. человек, что на 65,1 тыс. человек больше, чем в 2017 г. Среди тех, кто воспользовался услугами здравниц, преобладали граждане Беларуси – 611,3 тыс. человек (72,7 % от общего числа), стран СНГ – 204,9 тыс. человек (24,4 % от общего числа) [1, с. 37]. При этом более половины туристов воспользовались услугами санаториев (52,4 % от общего числа). В целом за 2018 г. было реализовано путевок на сумму 395,0 млн. р., что на 11,1 % больше, чем в 2017 г. За последних пять лет объем выручки от реализации путевок вырос на 44,3 %.

Следует отметить, что в последние годы в Беларуси начала развиваться специфичная область туристических услуг – в сфере агроэкотуризма. В 2018 г. число субъектов агроэкотуризма достигло 2473 ед. и выросло по сравнению с 2017 г. на 154 ед. [1, с. 57]. Численность туристов, воспользовавшихся услугами агроэкотуризма, за 2018 г. составила 422,3 тыс. человек, что на 20,3 % больше, чем в 2017 г. Граждане Беларуси в общем числе агроэкотуристов составили 89,8 %. Из стран СНГ посетили Республику Беларусь 34390 чел., в том числе из Российской Федерации 31850 чел., или 92,6 % от общего числа туристов из стран СНГ. Среди иностранных туристов, посетивших Беларусь, преобладают граждане Польши (1772 чел.) и Латвии (1082 чел.).

Средняя продолжительность пребывания туристов в агроэкоусадьбах в 2018 г. составила 5 дней. Сумма, полученная в оплату предоставленных услуг, составила в 2018 г. 20,0 млн. р., что на 16,3 % выше показателя 2017 г. За последних пять лет объем выручки от оказания данного вида услуг вырос почти в два раза.

На сегодняшний день в сфере туризма существует ряд нерешенных проблем.

Беларусь является визовой страной для туристов из большинства стран мира, что также не добавляет привлекательности туристическому имиджу страны.

Продвижение туристического продукта страны на внешнем и внутреннем рынках осуществляется недостаточно эффективно. Остается нерешенным вопрос о функционировании туристических информационных центров как внутри страны, так и за рубежом.

Развлекательные и событийные мероприятия проводятся в основном в столице страны и (или) областных городах и имеют сезонную периодичность. Сроки их проведения часто корректируются.

Дома ремесел и музеи, расположенные в регионах, как правило, имеют одинаковую направленность, отсутствует их индивидуальность.

На улицах населенных пунктов практически отсутствуют знаки туристической навигации.

Из 587 гостиниц и аналогичных средств размещения только 57, или около 10 % от общего количества, сертифицированы, при этом стоимость проживания в них по сравнению со странами-соседями (Литва, Латвия, Польша и другие) значительно выше, что также является фактором, сдерживающим приток туристов в нашу страну.

Слабо развита инфраструктура туризма (кемпинги, хостелы, объекты питания, придорожного сервиса и другое).

В местах нахождения основных туристических объектов создано недостаточное количество автомобильных парковок, санитарных зон и пунктов по реализации сувенирной продукции.

Невладение иностранными языками обслуживающего персонала, работающего в объектах туризма, также затрудняет нахождение в Республике Беларусь иностранных туристов, особенно в регионах.

Для развития гостиничного хозяйства в Республике Беларусь необходимо реализовать следующие мероприятия:

- создание туристских зон, разработка и утверждение генеральных схем их развития;
- создание областных туристско-информационных центров;
- открытие филиалов Национального агентства по туризму Республики Беларусь в наиболее ресурсоемких для туристов регионах страны;
- создание туристских маршрутов в каждой области, туристской зоне, разработка схем туристских маршрутов с последующим их включением в международные;
- определение схемы размещения основных объектов туристской индустрии (гостиницы, объекты питания, автостоянки и др.), проведение анализа фактической обеспеченности сетью гостиниц, организаций торговли, бытовых услуг и общественного питания;
- проведение работ по вопросу обеспечения приема международных банковских карт при расчетах с потребителями на объектах туристской индустрии и организациях потребительского рынка;
- организация проведения Дней национальной кухни в организациях питания, расположенных в пределах границ туристских маршрутов;
- организация в гостиницах, отелях, кемпингах работы кафе, продажи сувенирной продукции, открыток, фотопленки и др.

Также дальнейшему развитию гостиничного хозяйства в Республике Беларусь будет способствовать реализация мероприятий, предусмотренных в Государственной программе «Беларусь гостеприимная» на 2016 – 2020 гг. В ней предусмотрены следующие мероприятия [2]:

- формирование многоуровневой системы продвижения туристических услуг;
- развитие информационной системы комплексной поддержки внутреннего и въездного туризма;
- развитие сети туристических информационных центров в регионах республики и за рубежом, в том числе на базе дипломатических представительств и консульских учреждений, а также представительств субъектов хозяйствования и др.

Следовательно, реализация мероприятий Государственной программы позволит сформировать качественный и конкурентоспособный на мировом рынке национальный туристический продукт, в том числе будет способствовать развитию и гостиничного бизнеса.

## Литература

1. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь статистический сборник. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2019. – 76 с.
2. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakon.by>.

**Н.А. Шквыря**

*natashkw1807@gmail.com*

*Таврический государственный агротехнологический  
университет имени Д. Моторного, Украина*

## **ОБОСНОВАНИЕ И ВЫБОР МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье исследованы особенности практического применения методов стратегического анализа при разработке маркетинговой стратегии молокоперерабатывающего предприятия. Определены угрозы и возможности внешней среды предприятия. Установлены наиболее значимые факторы макро- и микросреды. По результатам стратегического анализа внешней среды предложены стратегические альтернативы развития предприятия.

Изменения, происходящие во внешней среде, вызывают необходимость применения новых принципов управления предприятием. Любые из этих изменений представляют собой сложную экономическую и социальную систему, следовательно, предприятиям необходимо быстро и эффективно адаптироваться к изменениям внешней среды и устоять под влиянием ее факторов [1]. Эту задачу в современных условиях позволяет решить эффективная маркетинговая стратегия предприятия.

Молокоперерабатывающие предприятия Украины сегодня оказались в таком положении, при котором стратегическое планирование осуществляется в условиях неопределенности, а важные стратегические решения принимаются при недостатке практического опыта работы и экономических знаний в этой сфере [4]. В таких условиях молокоперерабатывающим предприятиям нужно уделять больше внимания вопросам обоснования выбора маркетинговых стратегий.

Объектом исследования является процесс разработки и внедрения маркетинговой стратегии предприятия ЧАО «Комбинат «Приднепровский», которое специализируется на производстве молочной продукции. Для определения маркетинговой стратегии были использованы следующие методы стратегического анализа: SPACE-анализ, И.Ансоффа, Shell/DPM, Mc/Kinsey, методика А.А. Старостиной, которая предусматривает оценку влияния факторов макро- и микросреды предприятия.

Ключевым аспектом при выборе маркетинговой стратегии является стратегический анализ предприятия. С помощью стратегического анализа формируются стратегии предприятия, и выбирается наиболее лучшая из них. Поскольку выбор маркетинговой стратегии базируется на одновременном учете факторов внешней и внутренней среды предприятия, можно сделать вывод о необходимости применения целого комплекса методов стратегического анализа для получения полной и достоверной оценки ситуации и принятия стратегического решения.

Цель стратегического анализа - выявление и моделирование закономерностей, тенденций, взаимосвязей на рынке для понимания ключевых факторов успеха, которые влияют на выбор маркетинговой стратегии предприятия. Объектом стратегического анализа являются факторы внешней и внутренней маркетинговой среды предприятия [3].

Стратегический анализ внешней среды происходит с помощью исследования факторов, которые влияют на предприятие и определяют эффективное функционирование и достижение его целей. Исследование макросреды молокоперерабатывающего предприятия свидетельствует, что существует больше угроз, чем возможностей для развития, поэтому предприятиям производителям молочной необходимо внедрять выявленные в результате исследования меры для преодоления угроз и эффективно реализовывать возможности. Наиболее вероятными угрозами для предприятий на рынке молока и молочных продуктов

являются: снижение государственного контроля за качеством и безопасностью молочных продуктов, дефицит сырья для производства молочной продукции и сокращение доходов потребителей. Можно выделить наиболее вероятные возможности для развития молокоперерабатывающих предприятий - наличие действующих стандартов и технических условий для изготовления молокопродуктов, расширение ассортиментной группы товаров для удовлетворения запросов потребителей, создание зоны свободной торговли с Европейским Союзом и выход на новые сегменты рынка. Маркетинговые исследования показали, что в структуре факторов макросреды предприятия наибольший удельный вес занимают экономические, демографические и научно-технические факторы.

В результате проведения анализа микросреды молокоперерабатывающего предприятия выявлено преобладание возможностей над угрозами, что свидетельствует о перспективности и высоком потенциале функционирования и развития рынка молока и молочных продуктов в Украине. Можно выделить наиболее вероятные возможности - это рост требований потребителей к качеству продукции, увеличение спроса, в частности на мировом рынке и наличие постоянных потребителей продукции. Определены следующие значимые угрозы: снижение покупательной способности, большое количество существующих и потенциальных конкурентов, повышение цен на сырье для производства и недостаточный уровень обеспеченности сырьем и загруженности мощностей. Наибольший удельный вес занимают следующие составляющие микросреды молокоперерабатывающего предприятия: потребители, конкуренты и поставщики.

По результатам исследования микро- и макросреды молокоперерабатывающих предприятий определены следующие стратегические альтернативы их эффективного развития: активизация мероприятий коммуникационной деятельности за счет увеличения расходов на рекламу на месте продажи и стимулирования сбыта, совершенствование упаковки продукции, увеличение объемов сбыта за счет расширения ассортимента молочной продукции, обратная интеграция с сельскохозяйственными предприятиями, развитие фирменной торговли.

Для определения стратегического положения ЧАО «Комбинат «Приднепровский» на рынке молочной продукции используем метод SPACE-анализа. Метод SPACE это комплексный метод, предназначенный для анализа позиций предприятия на рынке и выбора оптимальной маркетинговой стратегии [2].

Результаты проведения SPACE анализа показали, что ЧАО «Комбинат» Приднепровский» находится в конкурентном стратегическом положении на рынке молочной продукции. Предприятие действует в привлекательной отрасли и имеет конкурентные преимущества, но находится в нестабильной маркетинговой среде. Необходимо улучшать финансовое состояние предприятия и уменьшать угрозы со стороны макросреды, связанные с потерей финансирования. В данном конкурентном положении для предприятия наиболее эффективными будут такие стратегические ориентиры - развитие сбытовой сети, увеличение объемов реализации молочной продукции за счет улучшения качества и расширения ассортимента молочной продукции.

Следующей моделью для обоснования выбора маркетинговой стратегии ЧАО «Комбинат» Приднепровский» на рынке молочной продукции является матрица Mc/Kinsey. Автором определены факторы привлекательности рынка молочной продукции и его конкурентоспособности, с помощью экспертного метода определены взвешенные оценки каждого фактора. В результате получили высокую привлекательность рынка и среднюю конкурентоспособность молочной продукции предприятия. Это соответствует стратегии развития, суть которой заключается в усилении слабых позиций, поиска сегмента, где можно найти лидирующие позиции, повышении конкурентных преимуществ за счет улучшения качества продукции и оптимизации цен.

Методом И.Ансоффа определили, что наиболее эффективной и маркетинговой стратегией для исследуемого предприятия является стратегия проникновения, которая



предусматривает следующие мероприятия - усиление конкурентных преимуществ молокопродуктов, увеличения их потребления, развитие коммуникационной политики предприятия, увеличение реализации продукции за счет освоения новых сегментов рынка и каналов сбыта.

С помощью модели Shell/DPM выявили, что ЧАО «Комбинат«Приднепровский» занимает позицию «Стратегия усиления конкурентных преимуществ» - исследуемое предприятие имеет средние конкурентные позиции в привлекательной отрасли. За счет высокого качества продукции и имиджа предприятию необходимо постоянно увеличивать объемы реализации продукции. Наиболее эффективными будут следующие стратегические направления: расширение ассортимента продукции, усовершенствование коммуникационной и сбытовой политики.

Оценивая сводные результаты стратегического анализа предприятия, его возможности и сильные стороны определили, что для ЧАО «Комбинат«Приднепровский» наиболее эффективной и перспективной является конкурентная маркетинговая стратегия, которая направлена на постоянный рост доли рынка предприятия и включает следующие стратегические мероприятия - увеличение объемов реализации продукции за счет совершенствования коммуникационной политики, развития сбытовой сети и расширения ассортимента молочной продукции.

Таким образом, в ходе исследования на примере молокоперерабатывающего предприятия проанализирована макро- и микросреда и выявлены факторы, которые влияют на его деятельность. На основе методов стратегического анализа определена маркетинговая стратегия предприятия, адаптированная к рынку молока и молочных продуктов. Практическая реализация указанных предложений позволит предприятию улучшить позиции на рынке, повысить конкурентоспособность и обеспечить постоянное развитие в долгосрочной перспективе.

### Литература

1. Гросул В. А., Мамаева Г. С. Маркетингове стратегічне планування на підприємстві. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2012. Вип. 1 (1). С. 201–205.
2. Куліш Т.В. Стратегічне маркетингове планування діяльності підприємств з використанням матричних методів. Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). Мелітополь: Люкс, 2012. № 2 (18). С.64-51.
3. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник. К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. 480с.
4. Шквиря Н.О. Сутність та особливості маркетингового планування конкурентоспроможності продукції. Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). Мелітополь: Люкс, 2016. № 3 (32). С.164-170.

УДК 338.242

**Т.В. Шорец**

tvshorets@mail.ru

*Белорусский государственный университет транспорта, Беларусь*

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности управления организациями корпоративного типа при помощи использования системы сбалансированных показателей, которая направлена на повышение эффективности управления и деятельности в целом. Данная система представляет собой

инструмент, представляющий цели и стратегию развития компании в виде набора взаимосвязанных сбалансированных показателей, оценивающих все факторы, влияющие на развитие организации.

В последнее время вопросы корпоративного управления стали все чаще и чаще обсуждаться в научных и деловых кругах. В первую очередь это связано с тем, что количество организаций корпоративного типа в национальной экономике постоянно растет. Вследствие этого все больше и больше актуализируются вопрос построения эффективных схем управления такими компаниями.

Именно рост эффективности корпоративного управления позволяет:

- увеличить приток внешних инвестиций в экономику республики;
- динамично развиваться национальному бизнесу;
- своевременно адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды функционирования компаний.

Сегодня развитие корпоративного управления рассматривается как одна из важнейших частей институционального механизма функционирования отечественной экономики. При этом роль корпоративного управления в развитии государства является достаточно широкой. Именно использование современных, соответствующих реалиям нынешней экономики, механизмов корпоративного менеджмента способствует росту эффективности управления вертикально-интегрированными компаниями, что впоследствии приведет к положительному вкладу бизнеса в социальное развитие страны, защиту окружающей среды, борьбу с коррупцией и пр.

Проведенные исследования показывают, что именно сейчас крупным корпоративным образованиям необходимы качественная и оперативная информация, которая позволит своевременно и эффективно принимать управленческие решения. Однако используемые сегодня в практике модели управления на предприятиях не отвечают современным требованиям, требуют затрат огромного количества времени на обработку информации, содержание управленческого персонала, на разработку и согласование планов из-за часто меняющихся факторов внешней и внутренней среды компаний.

На сегодня одной из наиболее эффективных систем управления организациями является сбалансированная система показателей, которая представляет собой концепцию управления компанией, ориентированную на определение стратегических целей с целью планирования деятельности и последующий контроль их достижения. Система переводит миссию и стратегию корпорации в интегрированный комплекс рабочих показателей, обеспечивая связь между стратегическими целями и повседневной работой коммерческих, производственных и административных структурных единиц организации.

Фактически, сбалансированная система показателей – это процесс превращения стратегии развития организации в последовательность действий, направленных на достижение поставленных целей, причем на всех уровнях управления. Это подразумевает баланс между финансовыми и нефинансовыми показателями деятельности компании, между результатами и затратами, связанными с достижением этих результатов.

Сегодня действующие способы оценки деятельности отечественных организаций зачастую базируются только на анализе динамики ряда финансовых показателей. При этом в условиях постоянно меняющейся внешней среды это уже не позволяет быстро реагировать на происходящие изменения. Помимо этого, существует опасность увлечения ростом прибыли, что приведет к снижению контроля за другими сторонами деятельности: инновациям, управлению персоналом и т.д. Впоследствии это может привести к большим убыткам.

Сбалансированная система показателей охватывает важнейшие аспекты деятельности предприятия - потребительский, хозяйственный, инновационный, финансовый.

Основной принцип данной технологии – управлять можно только тем, что можно количественно измерить. То есть, поставленной цели можно достигнуть только в том случае,

если есть числовые показатели, дающие менеджерам информацию, что именно нужно сделать и позволяют оценить уже выполненные действия.

Особенностью системы сбалансированных показателей является то, что она делает акцент на нефинансовых показателях эффективности. Тем самым она позволяет четко понять, как отдельные структурные подразделения, проекты компании и даже отдельные сотрудники влияют на достижение поставленных перед компанией целей, и дает возможность корректировать их деятельность, направляя ее на выполнение стратегических целей.

Построение системы сбалансированных показателей осуществляется таким образом, чтобы задачи и показатели управленцев более высокого уровня отражали задачи и показатели управленцев более низкого уровня.

Особенностью использования в управлении указанной системы является то, что ней должны быть задействованы все без исключения сотрудники предприятия: как менеджеры высшего звена, так и рядовые сотрудники. Персонал корпорации не просто должен знать цели развития компании, но и быть заинтересован в их достижении.

Следует отметить, что использование сбалансированной системы показателей не зависит от вида деятельности корпорации. Полезность методики выражается в ряде открывающихся возможностей, не зависящих от отрасли.

Время разработки системы показателей зависит от размера компании, ее структуры, отрасли и специализации. Изначально ее построение занимает 2-3 месяца. При этом однажды определенные показатели не остаются неизменными на долгие годы. Они продолжают постоянно развиваться и совершенствоваться, поскольку изменяются цели и стратегия предприятия. Фактически планирование стратегии становится непрерывным, постоянно улучшаемым процессом.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что сбалансированная система показателей дает руководству организации совершенно новый инструмент управления, преобразовывающий цели и стратегии компании в набор взаимосвязанных сбалансированных показателей, оценивающих различные факторы не только текущего, но и будущего развития организации.

### Литература

1. Исмагилова Л.А. Построение системы управления развитием предприятия на основе сбалансированной системы показателей / Л.А. Исмагилова, Р.Ф. Галимов // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. – 2006. – № 4. – С. 96-100.
2. Орехов, С.А. Корпоративное управление: учебник для академического бакалавриата / С. А. Орехов [и др.]; под общ. ред. С. А. Орехова. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 312 с.

УДК 339.5:338.46(476+510)

*Юй Лань*

*yulan1988@mail.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНЖИНИРИНГОВЫХ УСЛУГ

В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с формами и инструментами регулирования международных инжиниринговых услуг на национальном и наднациональном уровнях; приводится система мер, направленных на ограничение импорта инжиниринговых услуг, что связано с обеспечением национальной безопасности; обосновывается необходимость содействия развитию конкуренции на внутреннем рынке инжиниринговых услуг.

На современном этапе, всё более сильные позиции завоёвывают новые формы международного сотрудничества, позволяющие значительно повысить технико-экономический, а также технологический уровень экономики. В этой связи хочется выделить одну из таких форм, которой является торговля инжиниринговыми услугами (далее – услугами). Торговля услугами является источником поступления валюты, при этом не требует существенных затрат как инвестиционных, так и временных. В свою очередь, деятельность по оказанию услуг порождает возникновение различных проблем в отношении их регулирования. Эти проблемы по характеру происхождения можно разделить политические и экономические. Первые обусловлены необходимостью сохранить государственный контроль над импортом услуг, которые влияют на безопасность и суверенитет страны. Государство обеспокоено тем, чтобы импорт услуг не нанес вреда его национальным интересам. Экономические проблемы обусловлены необходимостью контроля со стороны соответствующих органов управления за сферой оказания услуг и при необходимости вмешательства для создания благоприятных социально-экономических условий для развития данной сферы услуг и для сохранения баланса.

Координацию и регулирование сферы услуг можно осуществлять на национальном (государственном) и наднациональном уровнях. Основой национального регулирования является защита политических, экономических и социальных интересов государства. К основным задачам национального регулирования можно отнести защиту внутреннего рынка услуг от иностранных конкурентов; поддержку национальных предпринимателей в ключевых сферах услуг; стимулирование экспорта услуг; учет интересов национальной обороны; сохранение национальных культурных ценностей; стремление обеспечить работой трудоспособное население; стимулирование роста внутренних капиталовложений; установление и поддержание существующих стандартов, правил и норм, действующих в некоторых областях сферы делового сервиса и т.д.

Выделяют две основные формы вмешательства государства в сфере услуг: (1) прямое вмешательство государства, которое использует административные средства, базирующиеся на силе государственной власти, и включает в себя меры запрета, разрешения и принуждения; (2) косвенное вмешательство с помощью различных мер, являющихся основой экономической политики государства и ее приоритетов.

Общепринято деление форм и методов государственного регулирования на правовые, административные, экономические. Законодательная (правовая) форма является наивысшей формой воздействия государства в сфере инжиниринговых услуг. Она представляет собой совокупность законов и механизмов их принятия и реализации соответствующих государственных институтов. Правовое регулирование в сфере инжиниринговых услуг заключается в разработке и реализации законов, налогового законодательства, антимонопольном регулировании, защите прав, посредничестве между предпринимателями и наемными работниками и т.д.

Выбор каждой из форм экономического (социально-экономического) регулирования сферы деловых услуг, в основном определяется политической организацией государства, его традициями, руководством страны в соответствии со стоящими целями и задачами на конкретном этапе развития. Четкие знания объектов регулирования, принципов их функционирования, а также закономерностей, условий, предпосылок и факторов развития инжиниринговых услуг – является залогом правильного выбора форм и методов воздействия. Государство постоянно обновляет, меняет методы и инструменты регулирования в зависимости от сложившейся социально-экономической ситуации, накопленного опыта, выбранной модели и стратегических целей развития. Важной задачей государства является создание целостной системы экономических методов регулирования. С этой целью используются бюджетно-налоговая политика; денежно-кредитная политика; ценовое регулирование; амортизационная политика.

Административные методы государственного регулирования реализуются посредством запретительных, разрешительных и принудительных мер для отдельных сфер деловых услуг. Для защиты национальных интересов в сфере деловых услуг используются установление квот экспорта и импорта отдельных услуг, лицензирование их деятельности, государственный заказ, прямое бюджетное финансирование и другие.

Каждая из этих форм используется как в отдельности, так и в различных сочетаниях. Учитывая сказанное, можно выделить основные инструменты для сдерживания импорта инжиниринговых услуг. Это прямой запрет на создание иностранных фирм; жесткое лицензирование определенных видов деятельности; запрет на перевод доходов от иностранных инвестиций; установление жестких технических стандартов; утверждение различного рода квот; дифференциация налогов; строгая отчетность и прозрачность деятельности; установление препятствий иностранным провайдерам для участия в тендерах на профессиональное обслуживание.

В процессе регулирования в сфере инжиниринговых услуг используется такое понятие как режим наибольшего благоприятствования. Иначе его называют национальным режимом. Он представляет собой комплекс условий договоров между двумя и более странами относительно определенных видов деятельности с целью защиты их от тарифной, таможенной и прочей дискриминации в отношении друг друга. Режим наибольшего благоприятствования гарантирует, что все партнеры соглашения автоматически распространяют один на другого тарифные, таможенные и прочие льготы, которые не применяются к другим странам, не участвующим в данном соглашении. Некоторые государства во многих отраслях услуг, в том числе и инжиниринговых, полностью исключают режим наибольшего благоприятствования иностранным лицам и компаниям.

Процессы наднационального регулирования в сфере услуг осуществляются с помощью межгосударственных соглашений и посредством деятельности международных организаций. Торговля через соответствующие международные организации является наиболее эффективной и приемлемой формой согласования интересов нескольких стран. Специализированные межправительственные организации занимаются разработкой и организацией соглашений по обусловленному кругу вопросов. Одной из таких организаций является Всемирная торговая организация (далее – ВТО). Для любого из государств, членство в ВТО имеет большое значение, т.к. она получает возможность работать на иностранных рынках услуг на заранее известных условиях; доступа к информации об условиях работы на иностранных рынках услуг; следить за изменением положения на рынках услуг других стран.

В рамках ВТО подписаны следующие документы, касающиеся сферы инвестиционного регулирования: Соглашение по торговым аспектам инвестиций (ТРИМС); Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС); Соглашение по субсидиям и компенсационным пошлинам в рамках ГАТТ; Соглашение по правительственным закупкам в рамках ГАТТ; Соглашение по торговым аспектам защиты прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) – это первое многостороннее межгосударственное соглашение по торговле услугами. Услуги, на которые распространяется действие ГАТС, сгруппированы по секторам, одним из которых являются строительные услуги и связанные с ними инжиниринговые услуги. Целью ГАТС является снижение или ликвидация правительственных мер, защищающих национальных поставщиков услуг и дискриминирующих зарубежные компании. Это соглашение четко определяет правовые рамки введения барьеров в области торговли и инвестиций, связанных с услугами, определяет необходимость дальнейшей либерализации мировых рынков услуг. ГАТС содержит большое количество положений, относящихся к инвестиционному регулированию, в том числе нацеленных на либерализацию инвестиционного регулирования сферы услуг и защиту инвесторов. Таким образом в ГАТС определены общие требования к

системе внутреннего регулирования торговли услугами, которые должны быть учтены страной-членом ВТО в её национальном законодательстве:

– в каждом секторе услуг, по которому страной-членом ВТО приняты специфические обязательства, меры, затрагивающие торговлю услугами, должны применяться разумным, объективным и беспристрастным образом;

– страны-члены ВТО не имеют права создавать неоправданных барьеры в торговле услугами посредством квалификационных требований и процедур, технических стандартов и требований по лицензированию;

– в секторах по профессиональным услугам, по которым приняты специфические обязательства, страна-член ВТО вводит процедуру проверки компетенции иностранных специалистов, и др. [1, 2].

За выполнением ГАТС учреждён Совет по торговле услугами, членство в котором имеют представители всех стран-членов ВТО. Совет по торговле работает под общим руководством Генерального совета ВТО.

К процессу государственного регулирования сферы деловых услуг необходимо подходить очень взвешенно, понимая, что защита национальных интересов может отрицательно сказаться на сфере услуг. Формирование благоприятных условий только для отечественных поставщиков услуг может ослабить их. Законодательная база регулирования должна строиться с учетом наличия конкурентных факторов. Свободная конкуренция на внутреннем рынке укрепляет сферу услуг естественным образом.

Ненавязчивое правительственное и законодательное регулирование способствует возникновению в каждой отрасли и на каждом профильном рынке множества разного типа сервисных структур, которые в целях выживания и в поисках своего целевого рынка обращают пристальное внимание на «мелочи», стараются максимально ориентировать свою деятельность на удовлетворение идентифицированных запросов профессиональных клиентов, стремятся постоянно внедрять новое оборудование, технологии и системы обслуживания. Наличие прямых конкурентов и потенциальных соперников на внутреннем рынке услуг является хорошей питательной средой для образования транснациональных компаний, определяющих пути развития сферы инжиниринговых услуг. Любая затянувшаяся забота на фоне недопонимания причинно-следственных связей ослабляет национальный рынок деловых услуг и подавляет стимулы развития сервисных структур в новые качественные образования, препятствует их выходу на международную арену. Попытки прямого государственного регулирования внутренней, особенно международной торговли услугами отрицательно сказываются на сфере деловых услуг [3].

## Литература

1. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.vneshmarket.ru/content/document\\_r\\_C7EAC6C3-50D8-4886-81E7\\_-B189B002A410.HTML](http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_C7EAC6C3-50D8-4886-81E7_-B189B002A410.HTML). – Дата доступа: 03.04.2019.

2. Роль ГАТС в регулировании мирового рынка услуг [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://knowledge.allbest.ru/international/3c0a65625b3ac69b4c53a88421206c26\\_0.html](https://knowledge.allbest.ru/international/3c0a65625b3ac69b4c53a88421206c26_0.html) – Дата доступа: 20.04.2019.

3. Китайский опыт создания и функционирования интегрированных строительных компаний для выхода на зарубежные рынки [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bsc.by/ru/story/kitayskiy-opyt-sozdaniya-i-funkcionirovaniya-integrirovannyh-stroitelnyh-kompaniy-dlya-vyhoda>. – Дата доступа: 17.04.2019.

### 3 УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 338.465.4:615.838(476)

**Н.А. Алексеенко**

*natalidiary@mail.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

**Ю.В. Кутергина**

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

#### **ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

В статье рассматриваются направления в методиках оценки эффективности санаторно – курортных, оздоровительных и других специализированных средств размещения в Республике Беларусь. С учетом специфики деятельности средств размещения авторами рассмотрены подходы к экономической, медицинской и социальной эффективности.

Эффективность экономической среды зависит от эффективности производства, социальной сферы (сферы образования, здравоохранения, культуры), эффективности государственного аппарата управления. Эффективность каждого направления определяется отношением полученного результата к затратам и измеряется количественными показателями.

В современной экономической литературе существуют многообразные направления по определению эффективности услуг здравоохранения и эффективности деятельности санаториев. Учеными разработаны различные направления в подходах к определению эффективности санаторно-курортных организаций (СКО), но следует отметить, что до сих пор нет единого подхода к определению эффективности деятельности СКО. Отсутствие единой комплексной методики в оценке эффективности экономической деятельности данных организаций затрудняет не только проведение полного всестороннего анализа эффективности деятельности конкретной организации, но и затрудняет оценку данных коэффициентов в целом по региону, санаторно-курортной отрасли, сравнение данных конкретной организации с конкурентами. Вместе с тем, многообразие аналитических подходов комбинируется из логической взаимосвязи базовых элементов эффективности (таблица 1).

**Таблица 1 – Матрица взаимосвязи элементов коэффициентного анализа экономической эффективности**

| Знаменатель       | Числитель                     |                                 |  |
|-------------------|-------------------------------|---------------------------------|--|
|                   | Результат                     | Затраты (ресурсы)               | Потребности  |
| Результат         |                               | Затратоемкость (ресурсоемкость) | Емкость рынка  |
| Затраты (ресурсы) | Ресурсоотдача (затратоотдача) |                                 | Безубыточность объемов оказываемых услуг (выполняемых работ) |
| Потребности       | Насыщенность рынка            | Экономичность                   |  |

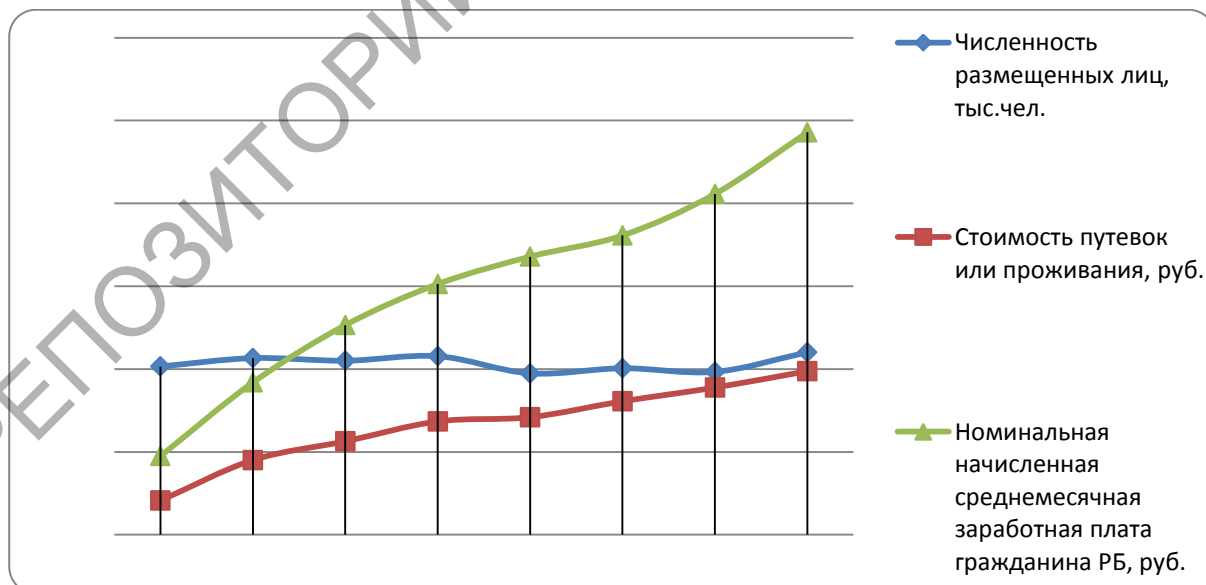
Корректировка показателей матрицы на отраслевую специфику санаторно-курортных организаций позволяет выделить три направления эффективности: экономическая эффективность, медицинская эффективность, социальная эффективность. Экономическая эффективность СКО означает его результативность, степень использования ресурсов или

отдачу затрат, которая определяется соотношением достигнутых результатов и использованных ресурсов (осуществленных затрат на производство), т.е. экономическая эффективность определяется относительной величиной. Многие авторы склоняются во мнениях, что нельзя при анализе конечного результата деятельности СКО руководствоваться только экономическим направлением или социальным, медицинским. Так, например, анализ стоимости путевки, число реализованных путевок, может зависеть не только от доходов населения, но и от других факторов. [3],[4]

**Таблица 1 – Социально-экономические показатели развития санаторно-курортных организаций в РБ [1, с.43-47], [2, с.40-50].**

| Показатель   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  |
|--|--------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|
| Численность размещенных лиц, тыс.чел.  | 406,4  | 426,5  | 420,2  | 431,1  | 389,7 | 402   | 393,4 | 440,4 |
| Индекс в процентах к предыдущему году  | -      | 104,9  | 98,5   | 102,6  | 90,4  | 103,2 | 97,9  | 111,9 |
| Стоимость путевок или проживания, тыс.руб.   | 827,7  | 1803,7 | 2256,7 | 2736,3 | 2839  | 322,2 | 355,4 | 395   |
| Индекс в процентах к предыдущему году  | -      | 217,9  | 125,1  | 121,3  | 103,8 | 113,5 | 110,3 | 111,1 |
| Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата гражданина РБ, (2011-2015 гг.тыс.руб.) | 1899,8 | 3676,1 | 5061,4 | 6052,4 | 6715  | 722,7 | 822,8 | 971,4 |
| Индекс в процентах к предыдущему году  | -      | 121,5  | 116,4  | 101,3  | 97,7  | 96,2  | 107,5 | 112,6 |

Из таблицы видно, что за последние восемь лет численность размещенных лиц в санаториях Республики Беларусь оставалась примерно на одном уровне и варьировалась от 389,7 до 440,4 тыс.чел. Темп роста к 2011 году составил 108,4 %. При этом стоимость путевок возросла в 4 раза. На рисунке 1 можно визуальнo проследить, что на число размещенных лиц в санаториях влияет не только уровень доходов населения и стоимость путевок, но и другие факторы.



**Рисунок 1 – Социально-экономические показатели развития санаторно-курортных организаций в РБ [1].**



Под медицинской эффективностью подразумевают степень получения положительного результата от оказанных медицинских услуг, который проявляется положительной динамикой здоровья конкретного человека. При этом обязательно учитывается уровень использования материально-технической базы организации. Очевидно, что медицинская эффективность неразрывно связана с качеством медицинских услуг.[4] Критерии оценки медицинской эффективности в деятельности санаторно-курортных организаций базируются на структурно-процессуальном (соблюдение медицинских технологий) и результативном (степень достижения и направленность медицинских результатов) подходах. Практический анализ данного направления эффективности СКО включает исследование следующих коэффициентов [5]:

- коэффициент результата медицинской деятельности;
- качество оказания медицинских услуг;
- эффективности использования медицинского оборудования;
- эффективности работы диагностического и лечебно-реабилитационного отдела.

При анализе социальной эффективности чаще всего используют методические рекомендации Лебедева И. В., Кудрина В. С., Лейзерман В. Г. [4], которые включают два показателя: доступность санаторно - курортного лечения и оздоровления для населения; роль данных организации как основного поставщика доходов в формировании определенного уровня качества жизни экономически активного населения этого региона. Эти показатели социальной эффективности работы санаториев отличаются высокой актуальностью. К специализированным показателям деятельности организаций санаторно-курортного типа относят показатель загрузки. Он рассчитывается как отношение фактических реализованных койко-мест к плановому (произведение фактического наличия мест на период функционирования). Он показывает на сколько эффективно используется производственная мощность. При этом анализ выручки от оказанных услуг может оставаться на одном уровне, что свидетельствует об изменении ценовой политики организации. Данный показатель эффективен при анализе данных конкретной организации.

## Литература

1. Статистический ежегодник 2018: стат. сборник / Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь. Минск: Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь, 2018. – 489 с.
2. Туризм и туристические ресурсы в РБ 2018: стат. сборник / Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь. Минск: Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь, 2018. – 72 с.
3. Тырышкина Е.М. Обзор методик оценки эффективности деятельности санаторно-курортных организаций [Электронный ресурс]: Молодой ученый. 2011 – 6 с. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/29/3396/> - Дата доступа: 09.09.2019.
4. Лебедев И. В., Кудрин В. С., Лейзерман В. Г. Методические рекомендации «Комплексная оценка эффективности деятельности СКУ как самостоятельного субъекта: Метод. подходы и организац. технологии» [Электронный ресурс]. Режим доступа : <https://tkrfkod.ru/zakonodatelstvo/metodicheskie-rekomendatsii-kompleksnaja-otsenka-effektivnosti-dejatelnosti-sanatorno-kurortnogo-uchrezhdenija-kak/> - Дата доступа 01.09.2019.
5. Вальчук Э.Э., Фурс С.Л. Критерии оценки медицинской эффективности деятельности санаторно-курортных организаций [Электронный ресурс]: НИИ медико-социальной экспертизы и реабилитации, РЦО. 2002 – 17 с.-Режим доступа: <http://med.by/methods/pdf/100-1002.pdf>– Дата доступа: 10.09.2019 .

**В.Ф. Бабына***inna\_babyna@tut.by**Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В статье рассмотрены вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, включающие исследование причин их роста в динамике, качественные характеристики, недостатки в функционировании системы, а также вопросы мотивации по востребованию и погашению долгов.

В нынешних условиях хозяйствования коммерческим организациям хотелось бы продавать свою продукцию, выполнять работы и оказывать услуги с немедленной оплатой, но жесткие требования конкуренции вынуждают соглашаться на отсрочку платежа. В результате, со стороны продавца возникает дебиторская задолженность, входящая в состав краткосрочных активов, а со стороны покупателя – кредиторская задолженность, отражаемая в составе источников, как краткосрочные обязательства.

Перемещение производственных активов (готовая продукция, товары, затраты) в дебиторскую задолженность для организации является затратным, так как, отгрузив продукцию, поставщик (продавец) до момента платежа кредитуется покупателем на безвозмездной основе, привлекая при этом для покрытия своих возникших финансовых потребностей кредиты банков, другие финансовые ресурсы на возмездной основе, что приводит к уменьшению экономических выгод. С другой стороны, должник блокирует погашение своего долга сугубо по субъективным причинам, мотивируя себя, что финансовые санкции гораздо меньше, чем получение экономической выгоды от пользования чужими денежными средствами. Сложившаяся практика в системе взаиморасчетов обостряет проблему неплатежей, что замедляет экономическое развитие реального сектора экономики.

Результаты проведенных исследований о состоянии дебиторской и кредиторской задолженностей в целом по Республике Беларусь подтверждают остроту проблемы неплатежей (таблица 1).

**Таблица 1 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженностей и качественная их оценка [1, с. 368-375]**

| Наименование показателей  | По отраслям Республики Беларусь |        |        | в т.ч. по сельскому, лесному, рыбному хозяйству |        |        |
|---|---------------------------------|--------|--------|---|--------|--------|
|   | 2016г.                          | 2017г. | 2018г. | 2016г.  | 2017г. | 2018г. |
| 1 Дебиторская задолженность на конец года, млрд. руб.                   | 29,9                            | 33,5   | 38,3   | 1,0   | 1,2    | 1,3    |
| в том числе просроченная  | 6,9                             | 7,1    | 8,0    | 0,3   | 0,28   | 0,33   |
| 2 Кредиторская задолженность на конец года, млрд. руб.                  | 39,6                            | 45,5   | 49,2   | 6,6   | 6,7    | 7,5    |
| в том числе просроченная  | 6,9                             | 7,2    | 8,3    | 2,3   | 2,4    | 2,8    |
| 3 Удельный вес просроченной задолженности, %                            |                                 |        |        |   |        |        |
| 3.1 дебиторской   | 23,1                            | 21,2   | 20,1   | 29,6  | 23,4   | 25,4   |
| 3.2 кредиторской  | 17,4                            | 15,8   | 16,9   | 34,5  | 35,4   | 37,1   |
| 4 Оборачиваемость задолженности (продолжительность одного оборота), дни |                                 |        |        |   |        |        |
| 4.1 дебиторской   | 63                              | 63     | 62     | 37  | 39     | 40     |
| 4.2 кредиторской  | 83                              | 85     | 80     | 212   | 220    | 231    |

Данные таблицы свидетельствуют о росте как дебиторской, так и кредиторской задолженностей. На конец 2018 года дебиторская задолженность возросла на 8,4 млрд. руб., или на 28,1%, а кредиторская, соответственно, на 9,6 млрд. руб. или на 24,2 %. Отмечается тенденция роста просроченной задолженности. Удельный вес просроченной дебиторской задолженности составляет более 1/5 части общей суммы, а кредиторской – колеблется по годам от 15 до 17 процентов. Наличие просроченной задолженности существенно замедляет оборачиваемость. Так, инкассация дебиторской задолженности в целом по отраслям Республики Беларусь составляет более 60 дней, в то время как показывает практика, по договорным условиям этот период колеблется от 5 до 15 дней после отгрузки продукции, выполнения работ и оказания услуг. Что касается кредиторской задолженности, то ее оборачиваемость значительно замедлена по сравнению с дебиторской задолженностью и составляет более 80 дней.

Проблема неплатежей отмечается не только на внутреннем рынке, но и при осуществлении внешнеэкономической деятельности. По экспортным операциям удельный вес просроченной задолженности за три последних года в целом по республике колеблется в пределах 10-12 %, а по импортным операциям – 9-12 % [1, с.376-379]. Следует отметить, что проблемность неплатежей усугубляется даже при условии жесткого контроля со стороны государства за осуществлением валютного контроля.

Если анализировать состояние дебиторской и кредиторской задолженности по отраслям экономики, то наиболее проблемной отраслью является сельское, лесное, рыбное хозяйство. Просматривается хроническая тенденция неплатежей поставщикам и подрядчикам за приобретаемые активы, выполненные работы, оказанные услуги. Так, кредиторская задолженность по данным отраслям за анализируемый период возросла на 13,6 %. Удельный вес просроченной кредиторской задолженности возрос с 34% в 2016 году до 37% в 2018 году. Продолжительность одного оборота погашения кредиторской задолженности составляет в среднем по годам 221 день, то есть – это период времени, в течение которого покупателем оплачивается каждая поставка.

Проведенные исследования в том же формате по Гомельскому региону свидетельствуют о несколько лучшем состоянии в области расчетов. Так, уровень просроченной дебиторской задолженности ниже на два процентных пункта по сравнению со среднереспубликанским уровнем, уровень просроченной кредиторской задолженности – ниже на три процентных пункта соответствующего показателя по республике; отмечается ускорение оборачиваемости – по дебиторской задолженности – на 17 дней, а по кредиторской задолженности – на 9 дней [2, с. 358, 372, 376].

При исследовании состояния дебиторской и кредиторской задолженности возникает весьма актуальный вопрос о правомерности их сопоставления. Отдельные авторы считают, что дебиторская задолженность может быть любой, лишь бы ее уровень не превышал кредиторскую, то есть предметом исследования является разность между дебиторской и кредиторской задолженностью, относительно которой следует разрабатывать управленческие решения.

На наш взгляд, такой подход является не совсем правомерным (порой ошибочным), так как коммерческая организация обязана погашать свою кредиторскую задолженность независимо от того, получает она долги от своих дебиторов или нет. В этой связи, при анализе дебиторскую и кредиторскую задолженность следует рассматривать отдельно: первую из них, как средства, временно отвлеченные из оборота, а вторую – как средства, временно привлеченные в оборот. Отсюда, от финансового менеджмента требуется раздельная разработка системы управления дебиторской задолженностью и системы управления кредиторской задолженностью.

Проведение исследования в коммерческих организациях Гомельского региона показывает, что поставщик ориентирован, как правило, на снижение складских запасов любой ценой, игнорируя при этом систему финансового менеджмента, а именно: на

начальном этапе поставщиком не осуществляется проверка дебитора; отмечается слабое юридическое сопровождение сделок; отсутствуют расчеты потери экономической выгоды и расчеты по выбору наименее затратных источников покрытия дебиторской задолженности; отсутствует системный внутренний контроль и оценка состояния дебиторской задолженности; слабая постановка претензионной работы с недисциплинированными дебиторами; не прорабатываются варианты использования различных финансовых инструментов по инкассации дебиторской задолженности.

Проведенные исследования современной системы управления кредиторской задолженностью позволяют выделить несколько недостатков: отсутствует взаимосвязь оттока денежных средств (расходная часть денежных потоков) со структурой цены продаж; система показателей эффективности управления кредиторской задолженностью ориентирована только на локальную оценку эффективности сбытовой сферы; в политике ценообразования не отражены издержки формирования заемных ресурсов; при реструктуризации долга не используются такие финансовые инструменты как секьюритизация (под долг выпуска высоколиквидных ценных бумаг).

На наш взгляд, все перечисленные недостатки в системах управления дебиторской и кредиторской задолженностью связаны с человеческим фактором, а именно, работники, специалисты, менеджеры в большинстве организаций не имеют достаточной мотивации по востребованию долгов и погашению своих долгов.

В этой связи будет правомочным предложить организациям пересмотр системы оплаты труда, особенно ее премиальной части в зависимости от уровня просроченных долгов, что будет способствовать повышению уровня мотивации в разработке систем управления дебиторской и кредиторской задолженности и их функционирования.

### Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь: статистический сборник/ ред. кол.: И.В. Медведева (и др.) – Минск: Нац. статистический комитет РБ, 2019. – 472с.
2. Статистический ежегодник Гомельской области 2019: статистический сборник/ ред. кол.: В.В. Перников (и др.) – Минск: Нац. статистический комитет РБ, 2019. – 471с.

УДК 657.478

**Н.И. Барташевич**

*7515068@gmail.com*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### **ВЫБОР УЧЕТНОЙ ЦЕНЫ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ**

Для целей управления организациями, в том числе торговыми, очень важна оперативность и достоверность бухгалтерской информации. Современные технические средства и программные продукты позволяют осуществлять количественно-суммовой учет не только в оптовых организациях, но и в розничных. Учет товаров по покупным ценам позволяет упростить учет и избежать ошибок, которые неизбежно влекут искажение налоговой базы.

Розничная торговля является одной из важнейших сфер народного хозяйства Республики Беларусь. За последние годы товарооборот розничной торговли существенно увеличился. Об этом свидетельствуют данные Национального статистического комитета Республики Беларусь, приведенные в таблице 1[1].

**Таблица 1 – Динамика показателей розничной торговли в Республике Беларусь за 2016-2018 года**

| Показатели  | 2016 год | 2017 год | 2018 год | Темп роста 2017/2016 | Темп роста 2018/2017 |
|---|----------|----------|----------|----------------------|----------------------|
| Розничный товарооборот, млн. руб.                                 | 31 266,6 | 35 009,1 | 40 223,0 | 112,0                | 114,9                |
| Розничные торговые объекты на конец года, единиц                  | 59 145   | 62 333   | 64 365   | 105,4                | 103,3                |
| Торговая площадь магазинов на конец года, тысяч квадратных метров | 5 352,6  | 5 525,5  | 5 782,6  | 103,2                | 104,7                |

Согласно данным таблицы 1 можно сделать вывод, что в Республике Беларусь за последние три года розничный товарооборот вырос с 31 226,6 млн. руб. до 40 223 млн. руб. Причем за 2017-18 года темп роста (114,9 %) выше, чем в 2016-17 годах (112 %). Об этом же свидетельствует и наращивание торговых площадей на конец года до 5 782,6 тысяч квадратных метров по сравнению с данным показателем в 2016 году: 5 352,6 тысяч квадратных метров. Количество розничных торговых объектов также увеличилось на конец 2018 года по сравнению с 2016 годом на 5 220 единиц (64 365 – 59 145).

Как видно отрасль динамично развивается, появляются новые методы и инструменты организации торговли. Оперативность и достоверность информации для целей управления приобретает все большее значение для менеджмента организации. А так как основным центром сбора и обработки информации является бухгалтерская служба, то соответственно бухгалтерский учет должен чутко реагировать на появление технических новшеств при количественном и суммовом учете, на повсеместное внедрение автоматизации в торговой сфере.

При отражении розничных торговых операций в бухгалтерском учете на практике часто возникает вопрос: «В каких ценах вести учет товаров: в покупных или розничных?»

Розничной ценой товара является его покупная стоимость плюс торговая надбавка плюс налог на добавленную стоимость. В таком случае в учете информация о торговых наценках (скидках, надбавках) на товары, налоги, включаемые в цену товаров, отражается на счете 42 «Торговая наценка» согласно типовому плану счетов бухгалтерского учета, утвержденному постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 29.06.2011 № 50 [2].

В советское время учет был преимущественно суммовой и велся в розничных ценах даже на оптовых предприятиях. Объяснялось это и постоянством цен на товары, и борьбой за сохранность социалистического имущества. Так как в случае обнаружения недостач с материально-ответственного лица можно было сразу удержать стоимость товара по цене его реализации в торговой точке. При реализации товаров покупателям в розничной торговле не выдавалось никаких документов, кроме чека, напечатанного кассиром на контрольно-кассовой машине. В чеке указывалась только стоимость реализованных товаров по розничным ценам.

В настоящее время выбор учетной цены товара регламентируется следующими нормативными документами:

1 Инструкция по бухгалтерскому учету запасов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 г. № 133 [3]. Согласно п. 8 данной инструкции товары, приобретенные для реализации, оцениваются по стоимости

приобретения, а организациям розничной торговли представлено право учитывать по розничным ценам.

2 Методические рекомендации по документальному оформлению и учету товарных операций в розничной торговле и общественном питании, утвержденные приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 09.04.2007 г. № 74 [4]. Согласно п. 1.3.1 оценка товарных запасов на складах предприятий розничной торговли производится по ценам приобретения или розничным ценам.

Выбор варианта учетной цены товара должен быть определен главным бухгалтером совместно с руководителем и обязательно зафиксирован в учетной политике торговой организации.

В связи с тем, что в настоящее время в большинстве торговых организаций учет автоматизирован и количественный учет товаров ведется с помощью штрих-кодов, нам видится более целесообразным вести учет по покупным ценам.

Штрихкодирование используется при приемке, инвентаризации и отпуске товара (на складе), при реализации товаров конечным покупателям (в торговых объектах), для поиска электронного экземпляра документа (в документообороте). Хотя эта система и затратна, выгода от ее применения несомненна. Система автоматизации позволяет прослеживать движения товаров в разрезе наименований, количества, цен закупки, формировать аналитические таблицы в целях управления и т.д.

Конечно, применение счета 42 при учете по розничным ценам удобно для материально-ответственных лиц, так как позволяет им сравнивать ежедневно показатели по кассе с данными отчетов материально-ответственных лиц.

Однако постоянное изменение цен (иногда и несколько раз в течение дня), наличие скидок (для всех покупателей, для отдельных их категорий), большой ассортимент товаров – все эти факторы усложняют учет по продажным ценам. И определение финансового результата возможно только после расчета суммы наценки, приходящейся на реализованный товар.

Процедура переоценки товаров при учете по покупным ценам упрощена по максимуму, необходимо только зачеркнуть на ценнике старую цену и написать новую.

На практике возникают проблемы, когда организация занимается одновременно и оптовой и розничной торговлей, соответственно учет ведется и в покупных и в розничных ценах. Так при возврате товаров из розничного торгового объекта на оптовый склад нужно не только составлять бухгалтерскую проводку на перемещение товара в розничных ценах, но и не забывать сторнировать наценку и НДС, приходящиеся на передаваемый товар, так как в этом случае будет завышение налоговой базы.

Также для целей управления руководству организации нужно оперативно получать информацию об остатках, оборотах (сколько продается, чтобы товар не залеживался и в то же время не было дефицита), финансовых результатах, хищениях, порче имущества и других злоупотреблениях.

Сканер штрихкода считывает информацию о розничной цене товара и передает эту сумму в кассу. То есть в момент реализации каждой единицы товара идет вычисление стоимости в розничных ценах (умножение количества на цену из реестра).

При учете по закупочным ценам в ходе проведения инвентаризации происходит сверка количественных остатков товаров. Удержание же недостачи с материально-ответственных лиц можно производить в розничных ценах. Для этого надо заранее указать это в договорах материальной ответственности. Такой порядок не позволит перекрывать недостачи умышленными пересортицами товара.

Не нужно также забывать про то, что в розничной торговле обязательно ведение реестров розничных цен и товарные отчеты в розничных ценах.

Одним из важных плюсов учета по покупным ценам является то, что в налоговом учете применяются покупные цены на товар: по способу ФИФО, по себестоимости каждой единицы или по средней себестоимости.

В настоящее время методика учета движения товаров по покупным ценам применяется в основном в крупных торговых объектах, должным образом оснащенных считывателями штрихкодов, соответствующим программным обеспечением.

В заключение, хотелось бы отметить, что учет товаров по покупным ценам в торговых организациях позволяет избежать ряда ошибок, снижает трудоемкость учета и повышает производительность труда работников бухгалтерской службы. А современные технические устройства и программные продукты значительно облегчают работу бухгалтера, позволяя сосредоточиться на более важных вопросах.

## Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 25.09.2019.
2. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 г. № 50 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2019 – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.09.2019.
3. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 г. № 133 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2019 – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.09.2019.
4. Приказ Министерства торговли Республики Беларусь от 09.04.2007 г. № 74 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2019 – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.09.2019.

УДК 657.1:658

**И.А. Бова**

*inna\_bova@mail.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИХ РЕШЕНИЮ**

В статье рассмотрены проблемные вопросы учета основных средств в организациях Республики Беларусь, связанные с реализацией данных объектов долгосрочных активов. Автором предложены рекомендации по совершенствованию методики учета реализуемых основных средств.

В деятельности каждого субъекта хозяйствования Республики Беларусь огромная роль принадлежит основным средствам. Любая организация должна постоянно осуществлять контроль за наличием, движением, сохранностью и эффективностью использования основных средств.

Далее выделим некоторые проблемные моменты бухгалтерского учета основных средств в организациях Республики Беларусь и авторские рекомендации по их решению:

1 В практике работы организаций встречаются операции по реализации основных средств с рассрочкой платежа. При этом, на наш взгляд, оценка долгосрочной дебиторской задолженности, погашение которой ожидается в течение длительного периода времени, по номинальной стоимости, не учитывает происходящих инфляционных процессов. Поэтому необходимо закладывать в будущую величину дебиторской задолженности временной фактор. Информацию о долгосрочной дебиторской задолженности с учетом ее

дисконтированной стоимости целесообразно раскрывать в примечаниях к бухгалтерской отчетности. Использование в аналитических расчетах показателей долгосрочной дебиторской задолженности, оцененной по дисконтированной стоимости, позволит получить наиболее точную информацию о финансовом состоянии организации, ликвидности ее активов и ее платежеспособности.

2 При осуществлении операций реализации основных средств в рассрочку на длительный период времени возникает также проблема отражения в учете доходов и расходов по этой операции. Законодательством Республики Беларусь для этих целей предусмотрен счет 91 «Прочие доходы и расходы» [1]. Однако, поскольку денежные поступления будут осуществляться в течение длительного периода времени, и нет окончательной гарантии того, что все денежные средства будут получены, признание в учете доходов от продажи таких активов в рассрочку, по нашему мнению, необходимо отложить. Доход от реализации целесообразно отражать как доход будущих периодов, т. е. с использованием счета 98 «Доходы будущих периодов». По мере поступления денежных платежей за проданный актив в бухгалтерском учете будет отражаться равномерное списание отложенных доходов на операционные доходы текущего периода.

Бухгалтерские записи по отражению в учете операций реализации основных средств в рассрочку на длительный период будут иметь вид, представленный в таблице 1.

**Таблица 1 – Предлагаемые бухгалтерские записи по отражению в учете операций реализации основных средств в рассрочку на длительный период**

| Содержание операции   | Корреспонденция счетов |                          |
|---|------------------------|--------------------------|
|   | дебет                  | кредит                   |
| На сумму накопленной амортизации по объекту основных средств  | 02                     | 01                       |
| На остаточную стоимость основных средств  | 91                     | 01                       |
| На сумму расходов, связанных с реализацией основных средств   | 91                     | 10, 60, 70, 69, 76 и др. |
| На сумму НДС, начисленного из оборотов по реализации основных средств, в случаях, установленных законодательством | 91                     | 68                       |
| На сумму, причитающуюся за проданный объект   | 62                     | 98                       |
| На сумму поступившей части выручки, причитающейся за проданный объект   | 51                     | 62                       |
| На сумму списания отложенных доходов на операционные доходы текущего периода в части поступившей выручки          | 98                     | 91                       |
| На сумму финансового результата от реализации основных средств  | 91<br>99               | 99<br>91                 |
| На сумму числящегося по выбывшим основным средствам добавочного капитала  | 83                     | 84                       |

3 При принятии организацией в течение отчетного года решения о реализации объекта основных средств, его стоимость может быть переведена со счета 01 «Основные средства» на счет 47 «Долгосрочные активы, предназначенные для реализации» [1]. В этой связи возникает вопрос, необходимо ли организации производить пересчет исчисленной годовой суммы налога на недвижимость по указанному объекту? На наш взгляд, вышеописанная ситуация не является основанием для освобождения от налога на недвижимость, не является выбытием объекта и не ведет к изменению статуса плательщика.



Отсюда, перевод в течение календарного года объекта основных средств со счета 01 на счет 47 не является в соответствии с законодательством [2] основанием для внесения изменений в годовую декларацию по налогу на недвижимость.

Применение на практике предложенных направлений совершенствования бухгалтерского учета основных средств в организациях Республики Беларусь позволит повысить эффективность их деятельности.

## Литература

1. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств: утв. постанов. Мин-ва фин-в Респуб. Беларусь от 30.04.2012 г. № 26 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респуб. Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: <https://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.09.2019.

2. Налоговый Кодекс Республики Беларусь: Закон Респуб. Беларусь от 30.12.2018 г. № 159-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респуб. Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: <https://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.09.2019.

УДК 336

**О.Н. Будникова**

*budnikovao@mail.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В СТРАНАХ ЕАЭС

Проведен анализ условий налогообложения финансовых операций стран ЕАЭС на основе соответствующих показателей, используемых при расчете индекса глобальных финансовых центров GFCI

Одним из основных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь является создание полноценного финансового рынка. Наряду с этим государство проводит оптимизацию налоговой системы для стимулирования экономического роста и инвестиционной активности. Между этими двумя направлениями имеется определенная взаимосвязь, поскольку от степени развития налоговой системы в определенной степени зависит приток инвестиций в страну, распределение которых обеспечивается посредством функционирования финансового рынка, степень развитости которого, в свою очередь, также влияет на объем и доступность инвестиций.

Финансовый рынок Республики Беларусь характеризуется доминированием банковского сектора, поэтому одним из актуальных направлений его развития является, по нашему мнению, формирование глобальных конгломератов – финансовых центров, важность функционирования которых для развития экономики государства подтверждается мировым опытом.

В области международных финансов финансовые центры определяются как центры сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами, драгоценными металлами и т.п. Они характеризуются концентрацией капитала, использованием разнообразных финансовых инструментов, высокой эффективностью финансовой инфраструктуры и услуг, предоставляемых финансовыми посредниками [1]. Многие страны заинтересованы в становлении и развитии собственных финансовых центров международного значения (далее – МФЦ), поскольку они участвуют в создании и перераспределении мирового финансового дохода, способствуя притоку

капиталов в страну, а в ряде случаев приносят существенные доходы в виде налогов и обеспечивают рост занятости.

В Беларуси ведется работа, способствующая созданию МФЦ в г. Минск. Идея его образования была реализована Указом Президента Республики Беларусь «О реализации инвестиционного проекта «Экспериментальный многофункциональный комплекс «Минск – Мир» № 456 от 22.09.2014, строительство которого ведется и в настоящее время.

Однако полноценный финансовый центр – это не только развитая инфраструктура. Для оценки инвестиционной привлекательности и эффективности функционирования МФЦ разработано множество методик, наибольшую известность среди которых приобрели следующие: индекс глобальных финансовых центров (GFCI), индекс Синьхуа–Доу-Джонс (Xinhua-DowJonesIndex–XDJI), индекс исследования глобальных городов (GlobalCitiesIndex - GCI), рейтинг по версии Российской Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) и др.

Обзор факторов, характеризующих уровень развития финансовых центров, представлен в таблице 1.

**Таблица 1 – Методические подходы к выделению факторов уровня развития финансовых центров**

| Фактор  | GFCI 24 | XDJI | GCI | НАУФОР | Карлуин В.Н. | Фридман Дж. | Баринев Э. Хмьв О. | Мапо-хин Г.Г. |
|---|---------|------|-----|--------|--------------|-------------|--------------------|---------------|
| Уровень развития институциональной структуры  | +       | +    | -   | +      | +            | +           | +                  | +             |
| Уровень развития финансового рынка            | +       | +    | -   | +      | +            | -           | +                  | +             |
| Льготные правовые и налоговые условия         | +       | -    | -   | +      | +            | -           | +                  | -             |
| Стабильная финансовая система и валюта        | +       | +    | -   | -      | +            | +           | +                  | +             |
| Политическая стабильность                     | -       | +    | +   | -      | +            | +           | -                  | -             |
| Уровень развития транспорта и связи           | +       | +    | +   | -      | +            | +           | -                  | -             |
| Человеческий капитал                          | +       | -    | +   | +      | -            | -           | -                  | -             |
| Благоприятный бизнес-климат                   | +       | -    | +   | -      | +            | +           | -                  | -             |
| Удобство географического положения            | -       | -    | -   | +      | +            | +           | -                  | -             |
| Экономическая стабильность                    | +       | +    | -   | -      | +            | -           | -                  | -             |
| Интегрированность в глобальные рынки капитала | +       | +    | -   | -      | -            | -           | +                  | -             |
| Инструментальная структура финансового рынка  | +       | -    | -   | +      | -            | -           | -                  | -             |
| Инновационная деятельность                    | -       | -    | +   | -      | -            | +           | -                  | -             |

Примечание: составлено автором на основе [2, 3]

В состав факторов уровня развития финансовых центров многих из рассматриваемых методик входит показатель «льготные налоговые условия». Следовательно, оценке этого фактора необходимо уделить внимание с позиции возможности развития финансового рынка в Беларуси. Для этого воспользуемся индексом глобальных финансовых центров GFCI 24. Это рейтинг конкурентоспособности 100 финансовых центров с большим количеством параметров от таких организаций как Всемирный банк, ОЭСР, Economist Intelligence Unit и ООН. GFCI 24 рассчитывается на основе модели, состоящей из двух частей – результатов опросов участников финансового сектора и инструментальных факторов, насчитывающих 137 ключевых показателей выделенных факторов конкурентоспособности, объединенных в пять групп: факторы деловой среды, человеческий капитал, репутация, инфраструктура и факторы развития финансового сектора [3]. Среди наиболее важных выделяются факторы деловой среды, в число которых входит ряд показателей, оценивающих систему налогообложения: ставки корпоративного налога на прибыль (corporatetaxrates); ставки индивидуального подоходного налога (individualincometax); ставки личного налога (personal tax rates); налог в процентах к ВВП (taxasPercentageofGDP); двусторонние соглашения об обмене налоговой информацией (Bilateral tax information exchange agreements).

Сравнительная характеристика стран ЕАЭС по изучаемым факторам приведена в таблице 2.

**Таблица 2 - Условия налогообложения в странах-участницах ЕАЭС**

| Критерий  | Беларусь | Россия   |                 | Казахстан     |                                | Армения                             | Кыргызстан |
|---|----------|--|-----------------|---------------|--------------------------------|-------------------------------------|------------|
|   |          | общие условия  | условия для МФЦ | общие условия | условия для МФЦА               |                                     |            |
| Ставка корпоративного налога на прибыль (corporatetaxrates)                     | 18       | 20   |                 | 20            | полное освобождение до 2066 г. | 20                                  | 10         |
| Ставка корпоративного налога на прибыль для банков                              | 25       | 20   |                 | 20            |                                | 20, предусмотрена госпошлина        | 10         |
| Ставка индивидуального подоходного налога (individualincometax), %              | 13       | 13 %, льготы по отдельным операциям и средствам на инвестиционных счетах |                 | 10            |                                | прогрессивная шкала от 23 % до 36 % | 10         |
| Налог в процентах к ВВП (tax as Percentage of GDP), % [4, 5, 6, 7]              | 25,9     | 20,5   |                 | 16,9          |                                | 20,4                                | 20,9       |
| Двусторонние соглашения об обмене налоговой информацией [8, 9, 10]              | 14       | 59   |                 | не менее 9    |                                |                                     |            |
| Участие в Соглашении об автоматическом обмене финансовой информацией (CRS/MCAA) | нет      | да   |                 | да            |                                | нет                                 | нет        |

В отношении налогообложения финансовых операций и стимулирования процесса становления и развития финансовых центров среди стран ЕАЭС в авангарде Казахстан и Россия. В рейтинге GFCI 24 из числа МФЦ стран СНГ представлены Астана (61 место), Санкт-Петербург (80 место), Москва (83 место) и Алматы (96 место).

Казахстан пошел по пути создания специализированного центра - МФЦ «Астана» (далее – МФЦА) – с особым законодательством и правоприменением для зарегистрированных участников, основанными на применении принципов и прецедентов права Англии и Уэльса. Регулирование в МФЦ осуществляется специальной структурой - комитетом МФЦА по регулированию финансовых услуг (AFSA). При этом для органов и участников МФЦА предусмотрены беспрецедентные налоговые преференции.

РФ при создании МФЦ ориентировалась на совершенствование законодательства и финансового рынка в целом, создания единого регулятора финансовых рынков на базе Центрального банка РФ. При этом ориентир был взят на улучшение городской инфраструктуры двух крупнейших городов России, претендовавших на статус МФЦ – Москвы и Санкт-Петербурга. Совершенствование налогообложения коснулось финансового рынка в целом без выделения специальных условий для участников МФЦ.

В РБ приняты меры по созданию МФЦ MinskWorld, касающиеся выделения специальной территории на базе ЭМК «Минск-Мир», улучшения городской инфраструктуры, проведения мероприятия по совершенствованию налогообложения финансовых операций. Однако условия налогообложения банков и других финансовых организаций достаточно жесткие. При этом льготы по финансовым операциям не имеют такого широкого спектра, как в Казахстане, что оказывает сдерживающее влияние на развитие финансового рынка.

В связи с интеграционными процессами в рамках ЕАЭС Беларусь стоит перед выбором – либо перенаправить финансовые потоки на финансовые рынки других и потерять, таким образом, свой финансовый рынок, либо на основе опыта других стран развивать финансовые операции, в том числе с помощью пересмотра условий их налогообложения.

## Литература

1. Ордынская, Е. Налогообложение финансовых операций в ведущих мировых финансовых центрах / Е. Ордынская // Экономика. Налоги. Право. – 2013. – № 5. – С. 79-86.
2. Семенцова, Е. Оценка уровня развития финансовых центров с применением методов многомерного дискриминантного анализа / Е. Семенцова // Финансы и кредит. – 2013. – № 2 (530). – С. 59-70.
3. The Global Financial Centres Index 24. September 2018 [Electronic resource] // Financial Centre Futures. – Mode of access: [https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI\\_24\\_final\\_Report.pdf](https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_24_final_Report.pdf). - Date of access: 21.09.2019.
4. Налоговая нагрузка на экономику в 2018 г. [Электронный ресурс] // Министерство по налогам сборам Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-economica-ru/>. – Дата доступа: 20.09.2019.
5. Налоговая аналитика [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба РФ. – Режим доступа: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>. – Дата доступа: 27.09.2019.
6. Статистический комитет Республики Армения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.armstat.am/ru/?nid=12&id=01001>. – Дата доступа: 29.09.2019.
7. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.kg/ru/opendata/category/3/>. – Дата доступа: 29.09.2019.
8. Перечень государств и международных договоров об избежании двойного налогообложения, применяемых Республикой Беларусь // Аналитическая правовая система Бизнес-Инфо. – Режим доступа: <http://bii.by/tx.dll?d=331462>. – Дата доступа: 29.09.2019.
9. Левашенко, А. Как работает международный автоматический обмен налоговой информацией/ А. Левашенко, А. Коваль // Экономическое развитие России. – № 3. – С. 71-72.
10. О ратификации Протокола об обмене информацией в электронном виде между государствами – участниками СНГ для осуществления налогового администрирования от 2 ноября 2018 года [Электронный ресурс] : Проект федерального закона РФ // Министерство финансов Российской Федерации. – Режим доступа: <https://regulation.gov.ru/projects#npa=87830>. – Дата доступа: 29.09.2019.

УДК 332

*И.С. Гладкая, Д.С. Филиппович*

*vitoshaglad@gmail.com; dasha20000315@gmail.com*

*Белорусский государственный экономический университет, Беларусь*

### БУХГАЛТЕР: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В данной статье описаны перспективы развития и будущее профессии бухгалтера, определены новые разветвления и пути совершенствования специальности. Нами были проанализированы и опровергнуты заблуждения, касаемые данной профессии, которые сильно распространены вследствие развития научно-технического прогресса.

Мы все чаще слышим о профессиях будущего. Футурологи вселяют в нас панику, заявляя, что в скором времени взамен существующим появятся абсолютно новые и более перспективные профессии. А что мы знаем о такой профессии, как бухгалтер? Упомянутая еще в далеком 1494 году в научном труде Луки Пачоли, она все еще пользуется большой популярностью и считается очень востребованной. Но можем ли мы сказать, что профессия бухгалтер – это профессия будущего? [1]

Все профессии меняются в результате развития научно-технической базы. Автоматизация бухгалтерского учета, централизованные бухгалтерии, электронный документооборот, онлайн-кассы, сдача отчетности через интернет — все это уже давно есть в работе специалиста.

Вследствие введения электронного документооборота возникли новые бухгалтерские программы, позволяющие сократить работу с первичной документацией в разы. В данной ситуации деятельность нескольких бухгалтеров для отражения типичных операций не имеет

смысла, т. к. заменить их в состоянии один операционист. Таким образом, появится своего рода искусственный интеллект. Данные технологии уже введены в крупных развитых компаниях и корпорациях, потому что данный подход позволяет не только сократить время ввода бухгалтерских данных, но и позволяет экономить, т. к. покупка программы и ее техническое обслуживание стоят значительно дешевле, чем содержание нескольких дополнительных работников. Но данная технология является дорогостоящей альтернативой для новых, только развивающихся компаний. [2]

Профессиональным же бухгалтерам, прошедшим соответствующую подготовку и, в результате аттестации, подтвердившим свою квалификацию, освоившим дополнительные трудовые функции, например, такие как составление консолидированной финансовой отчетности, внутренний контроль, налоговое планирование, финансовый анализ, уменьшение рутинной работы только облегчит жизнь и позволит лучше реализовать себя в профессии. Такие специалисты всегда будут востребованы и высокооплачиваемы, так как новое программное обеспечение позволит бухгалтеру постепенно превращаться в аналитика, следя за правильностью исполнения всех бухгалтерских операций компьютером, а, может быть, и совершенно новым, ещё неизвестным нам гаджетом. [3]

С одной стороны нововведения приносят только пользу, облегчив работу сотрудников и оставив время для изучения всех тонкостей своей деятельности. Но, с другой стороны, есть большой риск ошибки программы, т. к. она не сможет предусмотреть всех ситуаций, в которых разбирается специализированный человек. И ставится под сомнение сам факт правильности проверки, т. к. происходит своего рода контроль «интеллекта интеллектом», т. е. две программы исследуют друг друга. Но ведь в программировании данных софтов возможны ошибки, ведь их создают люди и человеческий фактор всегда присутствует. Не исключением является то, что данные из этих программ смогут использовать другие государства в своих нуждах посредством «взлома» сервера данных, а это прямая угроза экономической стабильности и безопасности страны. [4]

Самым реализуемым, в ближайшей перспективе, планом развития событий является создание новых стандартов, ведь на данный момент существует стандарт профессионального бухгалтера только на 6-м уровне квалификации, что соответствует только знаниям бакалавриата, но никак не высокого звания магистра, аспиранта или профессора по экономическим наукам. При этом будут применяться все новые IT-продукты, которые позволят оптимизировать работу экономических работников. Поэтому все члены бухгалтерского сообщества настаивают на разработке новых стандартов и усовершенствованию уже действующих стандартов.

Таким образом, в ближайшем будущем все специалисты в области учета будут работать не только с цифрами, для них также будут важны и остальные составляющие бизнеса, иными словами, стратегический подход, как составляющая управленческого учета, будет очень сильно востребован. Специалисты в области учета должны уметь объяснять финансовую стратегию компании, уметь отстаивать инвестиции, управлять конфликтующими ожиданиями как внутри компании, так и снаружи. [5]

На данный момент профессия бухгалтера уже расширяет свои границы, ведь в меняющемся мире требования к финансисту растут. Бухгалтер – это уже не просто среднестатистический исполнитель, это стратег, человек, который способен рекомендовать и принимать решения, важные для развития бизнеса предприятия. Уже на данном развитии, можно сказать, что бухгалтерский учет, в привычном для нас понимании, исчезает, преобразуясь в бухгалтерский финансовый, бухгалтерский управленческий и бухгалтерский налоговый учеты.

На основе всего вышесказанного, на вопрос «А сможет ли какая-либо современная программа заменить бухгалтера, специалиста в своем деле?», мы можем ответить, ни минуты не задумываясь: «нет». Ни один механизм не заменит умения человека, посвятившего долгие годы изучению экономических наук, ведь ни одна программа не будет в силах в спорном моменте принять важное управленческое решения, сумеет спасти организацию. Профессиональные навыки, приобретенные с годами, никогда не обесценятся. Наоборот, благодаря всем своим умениям и знаниям, бухгалтер начнет выполнять и функции финансиста, аудитора, аналитика, ведь именно в наших руках способность повлиять на финансовый результат деятельности организации.

### Литература

1. Работа бухгалтера - какой она будет в будущем? [Электронный ресурс] Источник: <https://stimul.kiev.ua/articles.htm?a=rabota-bukhgaltera---kakoy-ona-budet-v-budushchem>.
2. Счетовод не нужен. [Электронный ресурс] Источник: <https://www.audit-it.ru/articles/account/a1/885565.html>.
3. Профессия бухгалтер. [Электронный ресурс] Источник: <https://edunews.ru/professii/obzor/ekonomicheskie/buhgalter.html>.
4. 7 причин, почему профессии бухгалтер не суждено умереть. [Электронный ресурс] Источник: <http://dailymoneyexpert.ru/mneniya/2016/09/26/7-prichin-pochemu-professii-buxgalter-ne-suzhdeno-umeret-11516.html>.
5. Исчезнет ли профессия бухгалтера в будущем? [Электронный ресурс] Источник: <https://interbuh.com.ua/ru/documents/onenews/38012>.

УДК 657

**Т.А. Гордей**

*tatyana.gordey@bk.ru*

*Полесский государственный университет,  
Беларусь*

### ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕРА И АУДИТОРА: СХОДСТВА И ОТЛИЧИЯ

Предметом исследования является анализ профессиональных критериев профессии бухгалтера и аудитора, с целью определения их сходства и отличий. Это исследование отражает характеристику определяющих качеств бухгалтера и аудитора, а также кем осуществляется руководство финансовой среды субъектов хозяйствования.

В настоящее время все больше в Республике Беларусь распространяются такие профессии как бухгалтер и аудитор. В соответствии со сведениями Министерства финансов Республики Беларусь о физических лицах, имеющих квалификационный аттестат аудитора, то в Республике Беларусь на 2 сентября 2019 года насчитывается 1387 аудиторов, имеющих квалификационный аттестат, за 2018 год аудиторскими организациями было оказано услуг на 62784 тыс. р., что на 13437 тыс. р. больше, чем в 2017 году, в 5022 организациях и др. [2].

В связи с этим возникает необходимость сравнить профессиональные качества относительно молодой профессии аудитора и бухгалтера, которые отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика профессиональных качеств бухгалтера и аудитора

| Критерий                                | Бухгалтер  | Аудитор   |
|---|--|---|
| 1                                       | 2  | 3   |
| 1. Цель деятельности                    | формирование информации о финансовом положении предприятия: финансовых результатах и их изменениях для широкого круга заинтересованных пользователей, избежание искажений в финансовой (бухгалтерской) отчетности  | выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Республики Беларусь  |
| 2. Объект деятельности                  | имущество организации и источники его формирования   | бухгалтерская (финансовая) отчетность проверяемого субъекта   |
| 3. Вид труда                            | умственно-интеллектуальный труд  | умственно-интеллектуальный труд   |
| 4. Вид деятельности                     | исполнительная деятельность  | предпринимательская и исполнительская <i>деятельность</i>   |
| 5. Образование                          | профильное высшее или среднее образование  | высшее экономическое и (или) юридическое образование  |
| 6. Основные профессиональные навыки     | знания в области бухгалтерского учета, экономики, финансов; знание финансового законодательства; знание особенностей составления бухгалтерской документации; знание компьютерных программ: Word, Excel, 1С, Консультант плюс и др.                             | знания в области бухгалтерского учета, экономики, финансов; знание финансового законодательства; знание особенностей составления финансовой документации; знание иностранного языка, МСФО, компьютерных программ: Word, Excel, 1С, Консультант плюс и др. |
| 7. Принципы профессионального поведения | честность, объективность, профессиональная компетентность, должная тщательность, конфиденциальность и профессиональность поведения   |   |
| 8. Личные качества                      | педантичность, скрупулезность, организованность, дисциплинированность, терпеливость, внимательность  | организованность, внимательность (умение выявлять ошибки и нарушения), терпеливость, умение быстро вникать в производственный процесс проверяемой компании, хорошая память  |
| 9. Обязанности                          | ведение первичного бухгалтерского учета; начисление заработной платы; ведение налогового учета; взаимодействие с банками и кредитными организациями составления налоговых и бухгалтерских отчетностей и сдача их в соответствующие контролируемые органы и др. | выезд на места проведения аудиторских проверок; проверка финансово-хозяйственной деятельности аудируемого лица; аудит бухгалтерских документов; составление аудиторского заключения; консультирование клиентов и др.                                      |
| 10. Место работы                        | в любых организациях, которые осуществляют бухгалтерский учет, удаленно (аутсорсинг) и др.   | аудиторские организации, финансово-экономические подразделения организаций и др.  |

Окончание таблицы 1

| 1  | 2   | 3   |
|--|---|---|
| 11. Преимущества профессии                           | нормированный рабочий день, наличие достаточно высокой заработной платы (в зависимости от стажа и уровня развитости деятельности организации), возможность дополнительного заработка по профессии и др.     | постоянный спрос на рынке услуг, высокая заработная плата, высокая квалификация и др.   |
| 12. Недостатки профессии                             | высокая ответственность, постоянно требуется следить за изменениями законодательства, возможность получения штрафов и санкции в связи с проверками и ответственности за товарно-материальные ценности и др. | высокая ответственность, ненормированный рабочий день, обработка больших объемов информации за короткие сроки, знание как действующие нормативных правовых актов, так и утративших силу (в соответствии с проверяемым периодом), периодические командировки и др. |
| 13. Востребованность профессии в Республике Беларусь | довольно распространенная востребованность  | высокая востребованность  |
| 14. Возможность карьерного роста                     | высокая возможность карьерного роста  |   |

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [1,3,4]

Таким образом, на основании таблицы можно сделать вывод, что вышеперечисленные профессии требуют определенных критериев, которые достаточно схожи между бухгалтером и аудитором, существуют свои преимущества и недостатки профессий и т.д. Несмотря на это, эти профессии подразумевают наличие высокой заработной платы и пользуются спросом на рынке услуг в Республике Беларусь.

### Литература

1. Данилкова, С.А. Принципы аудита: международный аспект и развитие в Республике Беларусь / С.А. Данилкова // Трансформаційні процеси в економіці держави та регіонів: збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції, 18-19 жовтня 2012 р. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2012. – С. 95-96.
2. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by> - Дата доступа: 28.09.2019.
3. Научная электронная библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/professionalnoe-suzhdenie-buhgaltera-i-auditora-shodstva-i-razlichiya> - Дата доступа: 28.09.2019.
4. Научная электронная библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/eticheskoe-povedenie-buhgaltera-osnova-professionalnogo-soznaniya> - Дата доступа: 28.09.2019.



**В.В. Ковальчук, М.А. Романюк**

*dika.romanyuk2013@yandex.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье рассматривается необходимость изучения экспортного потенциала организации в связи с расширением направлений международных экономических отношений бизнеса. Дана формулировка понятия экспортного потенциала, интегрирующая ресурсный и системный подходы к управлению организацией. Предложена и апробирована на примере конкретной организации комплексная модель оценки экспортного потенциала, основанная на оценке экспертной значимости показателей.

Выход на внешний рынок требует предварительной оценки экспортного потенциала с целью определения потенциальных возможностей организации поставлять и продвигать на внешний рынок конкурентоспособную продукцию

Изучение понятий экспортного потенциала и методических подходов к его оценке, предлагаемых отечественными и зарубежными учеными-экономистами формируют представление об экспортном потенциале как о сложном системном объекте. Для более четкой характеристики такого объекта исследования можно рассмотреть следующее определение экспортного потенциала организации.

**Экспортный потенциал организации** - это совокупность имеющихся ресурсов и возможностей для производства конкурентоспособной продукции, ее реализации и обслуживания на внешних рынках в краткосрочном и в долгосрочном периодах.

Данное понятие интегрирует ресурсный и результативный подходы к выражению экспортного потенциала и реализует системный подход к управлению организацией, где ресурсы выступают входом в систему, а реализация конкурентоспособной продукции - выходом из системы. Только полный системный учет взаимосвязанных факторов обеспечит организации, выходящим на международный рынок, конкурентоспособные преимущества.

По своему составу экспортный потенциал организации может быть внутренним и внешним. **Внутренний экспортный потенциал** организации включает в себя совокупность ресурсов, необходимых для производства продукции на экспорт. К ним можно отнести природные, трудовые, материальные, финансовые и информационные ресурсы. Важно умело и эффективно использовать эти ресурсы, установить возможности интенсификации производства, что и будет определять конкурентные преимущества выпускаемой продукции. **Внешний экспортный потенциал** организации связан с реализацией конкурентоспособной продукции и обеспечивается маркетинговой, логистической и сервисной деятельностью организации.

Важным этапом анализа является оценка внутреннего экспортного потенциала. Анализируя ресурсы как в совокупности, так и предметно, можно определить возможность организации к проведению экспортных операций. Только при соответствующем уровне внутреннего потенциала появляется возможность реализации внешнего экспортного потенциала организации.

Анализ внутреннего потенциала организации включает: во-первых, оценку обеспеченности ресурсами и эффективности их использования для организации, во-вторых, оценку качества и конкурентоспособности экспортной продукции.

Показатели, позволяющие получить информацию о затратах и ценах экспортной продукции, а также структурные показатели, которые определяют качество и конкурентоспособность экспортной продукции представлены в таблице 1.

**Таблица 1 – Показатели качества и конкурентоспособности экспортной продукции**

| Показатели                         |   | Экономическая интерпретация показателя   |
|------------------------------------|---|--|
| Количественные                     | Структурные   |  |
| Себестоимость экспортной продукции | Доля продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам                      | Отражают общие затраты на выпуск и реализацию экспортной продукции, и ее цену  |
| Цена единицы экспортной продукции  | Удельный вес инновационной продукции  |  |
|                                    | Удельный вес импортных высококачественных компонентов в экспортной продукции                    | Отражают уровень качества и конкурентоспособности экспортной продукции. Тенденция изменения показателей за период должна быть следующей: значения первого и третьего показателя должны снижаться, а второго – увеличиваться/ |
|                                    | Доля экспортируемых видов продукции в общем ассортименте производимой продукции                 |  |
|                                    | Удельный вес стоимости предъявленных рекламаций от покупателя-нерезидента к выручке от экспорта |  |

Если по результатам анализа внутренний потенциал организации достаточно высок, то необходимо проанализировать внешний экспортный потенциал по следующей методике. На первом этапе анализа изучить внешнеэкономические факторы, оказывающие влияние на формирование и использование экспортного потенциала организации (природные, экономико-финансовые, политические, правовые, научно-технические, социально-культурные факторы). На следующем этапе анализа проводится анализ маркетинговой деятельности и сбыта на внешних рынках организации. К основным показателям, характеризующим маркетинговую и сбытовую деятельность организации, относятся: затраты на рекламу и их рентабельность, объем спроса на продукцию организации, рентабельность затрат сбытовой деятельности и доля целевого рынка экспортной продукции [1]. На заключительном этапе важно анализировать инновационный потенциал организации как составляющую часть экспортного потенциала и постоянно повышать его уровень.

Методики анализа экспортного потенциала авторов Дубаковой С.А., Морозова С.С. в основе которых лежит исчисление интегрального показателя, имеют существенные недостатки – сложность расчетов и недостаточность информационной базы исследования [2, 3]. Наиболее привлекательной, по нашему мнению, может являться методика, основанная на экспертной оценке значимости рассчитанных показателей. Преимущество данной методики заключается в доступности необходимой для анализа информации, простоте расчетов и учете факторов как внешней, так и внутренней среды организации.

Модель оценки экспортного потенциала должна включать следующие показатели: рентабельность экспортных продаж, удельный вес затрат от реализации экспортной продукции на внешнем рынке, удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли организации, рентабельность производственных активов, рентабельность экспортной продукции.

Формула расчета уровня экспортного потенциала разработана с учетом экспертной оценки значимости каждого показателя:

$$\Xi_{\Pi} = \sqrt{r_1 \times (1 - \alpha)^2 + r_2 \times (1 - \alpha)^2 + \dots + r_n \times (1 - \alpha)^2} \quad (1)$$

где  $g$  – экспертная оценка значимости данного показателя;  $\alpha$ – значение показателя;  $n$  – число показателей.

Проведем анализ показателей для оценки экспортного потенциала с учетом экспортных оценок(таблица 2).

**Таблица 2 - Показатели для оценки экспортного потенциала ОАО «Коминтерн» за 2015-2018 гг.**

| Показатели  | Экспертная оценка | в процентах |          |          |          |
|---|-------------------|-------------|----------|----------|----------|
|   |                   | 2015год     | 2016 год | 2017 год | 2018 год |
| 1. Рентабельность экспортных продаж   | 4                 | 10,9        | 9,4      | 9,97     | 5,9      |
| 2.Удельный вес затрат от реализацииэкспортной продукции на внешнем рынке        | 1                 | 9,0         | 8,6      | 9,5      | 5,6      |
| 3.Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли организации | 2                 | 47          | 44       | 55       | 62       |
| 4. Рентабельность производственных активов                                      | 3                 | 7,3         | 7,0      | 9,8      | 5,9      |
| 5.Рентабельность экспортной продукции   | 5                 | 14,2        | 13,0     | 17,8     | 10,1     |

Исходя из данных таблицы 2 рассчитаем уровень экспортного потенциала за 2015-2018 года:

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_{n2015} &= \sqrt{4 \times (1 - 0,109)^2 + 1 \times (1 - 0,09)^2 + 2 \times (1 - 0,47)^2 + 3 \times (1 - 0,073)^2 + 5 \times (1 - 0,142)^2} = 10,82 \\ \mathcal{E}_{n2016} &= \sqrt{4 \times (1 - 0,094)^2 + 1 \times (1 - 0,086)^2 + 2 \times (1 - 0,44)^2 + 3 \times (1 - 0,070)^2 + 5 \times (1 - 0,130)^2} = 11,12 \\ \mathcal{E}_{n2017} &= \sqrt{4 \times (1 - 0,0997)^2 + 1 \times (1 - 0,095)^2 + 2 \times (1 - 0,55)^2 + 3 \times (1 - 0,098)^2 + 5 \times (1 - 0,178)^2} = 10,29 \\ \mathcal{E}_{n2018} &= \sqrt{4 \times (1 - 0,059)^2 + 1 \times (1 - 0,056)^2 + 2 \times (1 - 0,62)^2 + 3 \times (1 - 0,059)^2 + 5 \times (1 - 0,101)^2} = 11,41 \end{aligned}$$

Как видно из расчетов, экспортный потенциал организации ОАО «Коминтерн» достаточно высок и стабилен, наибольшего уровня он достиг в 2018 году. В этот период организации успешно увеличила реализацию экспортной продукции на рынках Российской Федерации, а также в Польше.

Таким образом, комплексная оценка экспортного потенциала организации, будет способствовать не только реальной оценке его уровня в организациях, но и одновременно учитывать влияние внутренних и внешних факторов. При этом данные, полученные в результате анализа могут значительно легче восприниматься пользователями.

### Литература

1. Сосненко, Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия: учеб. пособие / Л.С. Сосненко. М.: Экономическая лит., 2013.- 207 с.
2. Балабанов, О.Г. Оценка конкурентоспособности : учеб. пособие /О.Г. Балабанов. М.:ЭКСМО., 2014.- 117 с.
3. Русакова, Л.А., Дубакова, С.А. Оценка экспортного потенциала предприятия: учеб. пособие / Л.А. Русакова, С.А. Дубакова.М.:ЭКСМО., 2014.- 246 с.

**В.В. Ковальчук, О.А. Котлярова**

*olchik.2016@list.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **ПУТИ УСИЛЕНИЯ КОНТРОЛЯ ЗА ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

Исследуется порядок проведения внутреннего контроля за эффективностью использования долгосрочных активов в организации. Проведен анализ системы показателей оценки эффективности отдельных видов долгосрочных активов с целью их ранжирования для проведения комплексной оценки их эффективности. Предложена система показателей оценки эффективности долгосрочных активов в целом с целью усиления внутреннего контроля путем мониторинга уровня показателей отдачи, емкости и рентабельности долгосрочных активов.

Долгосрочные активы являются, важной частью имущества организации, которая дает возможность вести успешный бизнес, совершая многократные обороты активов организации. Эффективное ведение бизнеса предполагает эффективное использование средств организации, чему во многом способствует внутрихозяйственный контроль, являющийся неотъемлемой частью управленческого контроля организации. Одной из основных задач внутреннего контроля является проверка состояния активов, в том числе долгосрочных и недопущение убытков.

Функции внутреннего контроля за состоянием долгосрочных активов включают проверку наличия, состояния, обеспечения сохранности и эффективности их использования. Проверка сохранности, условий хранения и эксплуатации долгосрочных активов предполагает получение сведений о том, за кем закреплены отдельные объекты, как организована их охрана и использование. Выясняя правильность организации аналитического учета долгосрочных активов, необходимо обращать внимание на наличие инвентарных номеров, технической документации, сроки поступления и оприходования объектов.

Важным этапом внутреннего контроля является проверка эффективности их использования. На данном этапе проверки используются методы и инструменты экономического анализа, рассчитываются показатели эффективности использования долгосрочных активов с целью осуществления постоянного мониторинга за их уровнем и устранением последствий негативных изменений их в динамике за период.

В современной научной и учебно-методической литературе, как правило, не рассматриваются показатели, позволяющие оценить эффективность использования долгосрочных активов в целом. Существуют системы для оценки эффективности использования отдельных видов долгосрочных активов. Чаще всего, речь ведется об основных видах долгосрочных активов, таких как основные средства и нематериальные активы.

Методики анализа долгосрочных активов авторов Савицкой Г.В. и Ермолович Л.Л. и др. включают показатели эффективности использования каждого элемента долгосрочных активов [1, 2]. Так, система показателей эффективности использования основных включает такие основные показатели как фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность и фондовооруженность. Эффективность использования нематериальных активов оценивается по уровню дополнительного дохода на 1 рубль капиталовложений в нематериальные активы. Анализ доходных вложений в материальные активы предполагает оценку экономической эффективности, гарантий возможности возврата инвестиционной недвижимости, соответствия уровня доходности операции среднерыночной стоимости кредитных ресурсов и т.д. В частности, оценка эффективности лизинговых операций проводится путем расчета

показателей рентабельности лизинговых операций, срока окупаемости лизинговой сделки и др. При оценке эффективности использования долгосрочных финансовых вложений рассчитываются и изучаются в динамике показатели доходности на одну акцию, инвестирования 1 рубля в ценные бумаги с различными сроками вложений и др. Оценка эффективности долгосрочной дебиторской задолженности проводится путем расчета показателей оборачиваемости, ликвидности и качества, выявления оптимального уровня соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей.

Оценка эффективности каждого элемента долгосрочных активов не дают основание полагать, что в целом в организации они используются эффективно. На эффективность использования долгосрочных активов в целом могут оказывать влияние и другие виды активов, доля которых в общем их объеме может быть незначительна. К ним относятся вложения в долгосрочные активы, долгосрочные финансовые вложения, долгосрочная дебиторская задолженность и др.

В этом случае большое значение для усиления внутреннего контроля имеет наличие системы показателей, способных дать комплексную оценку эффективности использования долгосрочных активов. С целью решения этой проблемы, на наш взгляд, можно использовать методiku, которая включает показатели эффективности долгосрочных активов как в целом, так и отдельных их видов [3].

**Таблица 1 - Система показателей эффективности использования долгосрочных активов**

| Показатель   | Расчет показателей и условные обозначения  | Характеристика показателя  |
|--|--|--|
| 1  | 2  | 3  |
| <b>Нематериальные активы</b>                               |  |  |
| Отдача нематериальных активов (НМАО)                       | $\text{НМАО} = \frac{В}{\text{НМА}}$<br>В - выручка от продаж;<br>НМА - средняя стоимость нематериальных активов | Характеризует объем выручки, приходящейся на единицу нематериальных активов предприятия                                    |
| Емкость нематериальных активов (НМАЕ)                      | $\text{НМАЕ} = \frac{\text{НМА}}{В}$   | Показывает стоимость нематериальных активов, которые приходятся на одну денежную единицу выпущенной предприятием продукции |
| Рентабельность нематериальных активов ( $R_{\text{НМА}}$ ) | $R_{\text{НМА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{НМА}}$<br>ЧП - чистая прибыль активов                                   | Отражает степень эффективности использования нематериальных активов  |
| <b>Основные средства</b>                                   |  |  |
| Фондоотдача (ФО)   | $\text{ФО} = \frac{В}{\text{ОС}}$<br>ОС - средняя стоимость основных средств                                     | Характеризует объем выручки, приходящейся на единицу основных средств предприятия  |
| Фондоёмкость (ФЕ)  | $\text{ФЕ} = \frac{\text{ОС}}{В}$  | Показывает стоимость основных средств, которые приходятся на одну денежную единицу выпущенной предприятием продукции.      |
| Фондорентабельность (ФР)                                   | $\text{ФР} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОС}}$  | Отражает степень эффективности использования основных средств  |
| Фондовооруженность (ФВ)                                    | $\text{ФВ} = \frac{\text{ОС}}{\text{СПЧ}}$<br>СПЧ - среднесписочная численность работников                       | Показатель, характеризующий стоимость основных средств, приходящихся на одного работника                                   |

## Окончание таблицы 1

| 1   | 2   | 3  |
|---|---|--|
| Долгосрочные активы общая величина        |   |  |
| Отдача долгосрочных активов (ДАО)         | $ДАО = \frac{В}{ДА}$<br>ДА - средняя стоимость долгосрочных активов | Характеризует объем выручки, приходящейся на единицу долгосрочных активов организации                                    |
| Емкость долгосрочных активов (ДАЕ)        | $ДАЕ = \frac{ДА}{В}$  | Показывает стоимость долгосрочных активов, которые приходятся на одну денежную единицу выпущенной организацией продукции |
| Рентабельность долгосрочных активов (ДАР) | $ДАР = \frac{ЧП}{ДА}$   | Отражает степень эффективности использования долгосрочных активов.   |

Рассчитаем показатели эффективности использования долгосрочных активов в целом и по отдельным видам на примере ОАО «Гомсельмаш» (таблица 2).

**Таблица 2 - Динамика показателей эффективности использования долгосрочных активов ОАО «Гомсельмаш» за 2016-2017 гг.**

| Показатель  | 2016 г.  | 2017 г.  | Отклонение | Темп роста, % |
|---|----------|----------|------------|---------------|
| Средняя стоимость нематериальных активов, тыс. руб. | 3452,5   | 5106,5   | 1654       | 147,9         |
| Средняя стоимость основных средств, тыс. руб.       | 270257,5 | 332615,5 | 62358      | 123,0         |
| Выручка от продаж, тыс. руб.                        | 339302   | 495331   | 156029     | 146,0         |
| Чистая прибыль активов, тыс. руб.                   | 536      | 907      | 371        | 169,2         |
| Среднесписочная численность работников, чел.        | 8088     | 8263     | 175        | 102,1         |
| Средняя стоимость долгосрочных активов, тыс. руб.   | 386595   | 445881   | 59286      | 115,3         |
| Отдача нематериальных активов, руб.                 | 98,28    | 97,00    | -1,28      | 98,7          |
| Емкость нематериальных активов, руб.                | 0,01     | 0,01     | -          | 100,0         |
| Рентабельность нематериальных активов, %            | 15,52    | 17,76    | 2,24       | x             |
| Фондоотдача, руб.                                   | 1,03     | 1,34     | 0,31       | 130,6         |
| Фондоёмкость, руб.                                  | 0,97     | 0,75     | -0,22      | 77,3          |
| Фондорентабельность, %                              | 4,09     | 9,33     | 5,24       | x             |
| Фондовооруженность, руб.                            | 63,65    | 77,03    | 13,38      | 121,0         |
| Отдача долгосрочных активов, руб.                   | 0,88     | 1,11     | 0,23       | 126,1         |
| Емкость долгосрочных активов, руб.                  | 1,34     | 0,90     | -0,04      | 67,2          |
| Рентабельность долгосрочных активов, %              | 0,14     | 0,20     | 0,06       | x             |

По данным таблицы 2 видно, что основные средства и нематериальные активы в ОАО «Гомсельмаш» в 2016-2017 гг. использовались эффективно. При этом за период наблюдалась устойчивая тенденция повышения эффективности использования основных средств и нематериальных активов. Следует отметить, что отдача долгосрочных активов в целом в 2016 г была неэффективна, а в 2017 г. наблюдалась положительная динамика изменения показателей отдачи, емкости и рентабельности долгосрочных активов, что демонстрирует повышение уровня эффективности данных показателей.

Таким образом, комплексная оценка эффективности использования долгосрочных активов по предлагаемой системе показателей будет способствовать усилению внутреннего контроля за долгосрочными активами в организации, а также более качественному мониторингу изменения их состояния и, соответственно, оперативному устранению негативных последствий.

## Литература

1. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб.пособие / Г.В. Савицкая. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 155 с.
2. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие /Под общ. ред. Л.Л.Ермолович, - Мн.: "Современная школа", 2009. – 573 с.
3. Семенов Д.Е. Методика оценки долгосрочных активов в условиях / Д. Е. Семенов // Предпринимательство. – 2015. – Том 9. – № 4. – 151-155 с.

УДК 657.6

**А.В. Кравченко**

*Sakrav1@rambler.ru*

*Белорусский государственный университет транспорта, Беларусь*

### **ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПРОВЕРКИ ФОРМИРОВАНИЯ, СПИСАНИЯ И УЧЕТА РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ**

Необходимость выработки современных решений в области экономического содержания, классификации, порядка признания оценочных резервов, регулирования последствий рисков снижения стоимости активов трудно переоценить. Однако указанным вопросам, а также методике контроля оценочных резервов в целом и в частности резервов по сомнительным долгам, формированию учетной информации о наличии, использовании и восстановлении рассматриваемых резервов, исследованию их влияния на показатели финансового состояния хозяйствующего субъекта в специальной литературе и на практике в настоящее время не уделяется должного внимания. Поэтому актуальность разработки и дальнейшего развития контроля оценочных резервов представляется очевидной. В статье рассматривается последовательность проверки операций с резервами по сомнительным долгам.

Важным направлением внутреннего контроля является выявление просроченных долгов, т.е. дебиторской задолженности покупателей (заказчиков) не исполнивших своих обязательств в срок. В случае несвоевременного исполнения обязательств по оплате за поставленную продукцию, оказанные услуги, выполненные работы в определенные договором сроки, на счетах расчетов образуются сомнительные долги. Руководствуясь принципом осмотрительности, на сумму непогашенной в срок дебиторской задолженности, организациям железнодорожного транспорта целесообразно с учетом предложенного выше методологического подхода формировать резерв по сомнительным долгам, в результате чего показатель дебиторской задолженности в бухгалтерском балансе будет наиболее достоверным (нетто-оценка).

Однако если указанным вопросам посвящено не одно исследование, то методике контроля оценочных резервов, формирования учетной информации о наличии, использовании и восстановлении рассматриваемых резервов, исследования их влияния на показатели финансового состояния хозяйствующего субъекта в специальной литературе и на практике должное внимание не уделяется.

Более того, несмотря на то, что международными стандартами аудита предусмотрено регулирование проверки оценочных значений, в составе которых выделяются оценочные резервы, методика аудита последних представлена лишь общими требованиями и рекомендациями. Поэтому для системы управления предприятием актуальность разработки и дальнейшего развития внутреннего контроля оценочных резервов в целом и резервов по сомнительным долгам в частности представляется очевидной.

Целями проверки операций по учету резервов в системе управления железнодорожного транспорта являются: оценка эффективности (обоснованности и оптимальности) применяемого способа формирования, его наличие в учетной политике,

периодичность создания резерва, обоснованность выбора классификации дебиторской задолженности по срокам возникновения, правильность расчета коэффициента сомнительной задолженности каждой группы и его применения при определении резерва по уровням управления железной дороги, отражения совершенных хозяйственных операций и их отражение в учете и отчетности.

Для осуществления проверки оценочных резервов проверяющий должен изучить учетную политику, бухгалтерский баланс, статистическую отчетность (отчет о составе средств и источниках их образования (4-ф (баланс)); отчет о состоянии расчетов (12-ф (расчеты)), отчет о финансовых результатах (12-ф (прибыль)), регистры налогового и бухгалтерского учета (журналы-ордера, ведомости аналитического учета по счетам 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 63 «Резервы по сомнительным долгам», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» и др., бухгалтерские справки, разработочные таблицы, договоры, счета-фактуры, платежные документы, выписки банка с приложенными к ним оправдательными документами, накладные, акты сверки, бухгалтерские справки по суммам дебиторской задолженности и начислению резерва и др. [2, с. 20]

Проверку оценочных резервов целесообразно производить в следующей последовательности:

1 Проверка обоснованности и оптимальности применяемого способа формирования резерва по сомнительным долгам. На данном этапе осуществляется ознакомление и изучение методологического аспекта формирования и учета оценочных резервов, закрепленного учетной политикой.

2 Проверка достоверности формирования информации по просроченной задолженности для создания резерва по сомнительным долгам и применяемых коэффициентов. Данный этап сопровождается установлением регистров и первичных документов, бухгалтерских справок по суммам, подлежащим резервированию, и сформированным резервам, проведением инвентаризации дебиторской задолженности, проверкой отражения начисленных и оплаченных сумм на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

3 После установления суммы просроченной задолженности проверяется законность создания резерва по сомнительным долгам. На данном этапе проводится проверка правильности отнесения дебиторской задолженности по группам в зависимости от сроков непогашения, арифметическая проверка сформированного резерва, проверка отражения начисленной суммы резерва по сомнительным долгам на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам», проверка соблюдения налогового законодательства [1].

4 Проверка списания (восстановления) сформированной суммы резерва по сомнительным долгам. Целью данного этапа проверки является установление обоснованности и своевременности операций с резервами по сомнительным долгам.

5 Проверка правильности отражения в бухгалтерском учете формирования, использования, восстановления резервных сумм. На основании полученной информации устанавливается соответствие данных аналитического, синтетического учета и бухгалтерского баланса в части отражения показателей, на которые влияют созданные и использованные резервы по сомнительным долгам.

Таким образом, представленная выше модель контроля формирования и использования резерва по сомнительным долгам в системе управления активами предприятия позволит обеспечить обоснованность мнения пользователей отчетности в достоверности ее данных [2, с. 24].

## Литература

1. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011г. №102 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2019.



УДК 005.591.6:339.564:658

**С.К. Метлушко, А.В. Ерошева**

*buchchair@gsu.by, erocheva1998@gmail.com*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

В статье предложена система частных показателей характеристики инновационной активности. Представлен методический подход к выявлению связи и зависимости экспортного потенциала организации от уровня его инновационной активности, апробированный на фактическом материале организации бумажной промышленности.

В современных условиях исключительную значимость во внешнеэкономической деятельности организаций приобретает развитие их экспортного потенциала и наиболее полное его использование. От уровня использования экспортного потенциала и эффективности экспортной деятельности зависят финансовые результаты и финансовое состояние предприятия.

Вместе с тем в основе наращивания объемов экспорта значительную роль играет инновационная деятельность организаций, которая является важнейшей составляющей процесса обеспечения их успешного функционирования [1, с.196].

Весомым индикатором инновационной деятельности служит инновационная активность предприятия, которую следует рассматривать как характеристику ее интенсивности и одно из основных условий формирования его стратегической перспективы. Инновационная активность является локомотивом экономического и социального развития общества, а ее рост – приоритетной задачей для расширения экспортных возможностей и достижения конкурентных преимуществ организаций в рыночных условиях.

Управление инновационной активностью предполагает выявление резервов ее роста, однако, дефицит и несовершенство методического инструментария исследования как инновационной активности, так и экспортного потенциала сдерживают рост эффективности управления и обуславливают актуальность решения данной проблемы.

Установление причинно-следственной связи между инновационной активностью и экспортным потенциалом организации вызывает необходимость получения их количественных характеристик, что до настоящего времени служит предметом методических дискуссий. В основу предлагаемой нами методики положен концептуальный подход, согласно которому изучение их зависимости базируется на основе динамики их уровней к максимально возможным значениям. С этой целью была смоделирована система показателей инновационной активности, в которую вошли доля среднегодовой стоимости нематериальных активов в среднегодовой стоимости долгосрочных активов; доля затрат на технологические инновации в общем объеме инвестиций; уровень затрат на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями к среднегодовой стоимости основных средств; доля стоимости инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции; доля отгруженной инновационной продукции за пределы РБ в общем объеме продукции, отгруженной на внешний рынок; рентабельность затрат на организационные и маркетинговые инновации.

Данная система показателей, на наш взгляд, может служить базой для методики анализа инновационной активности организации как одной из функций управления её

инновационной деятельностью, поскольку она отвечает требованиям практической значимости, обеспеченности информацией для их расчета и однозначности интерпретации.

Интегральный или обобщающий показатель инновационной активности целесообразно определить радарным методом, сущность которого заключается в построении многоугольника, площадь которого отражает ее условную величину [2, с.188]. Ее отношение к площади оценочного круга (т.е. максимально возможному значению) и есть количественная характеристика фактически сложившегося уровня инновационной активности.

Для получения количественной характеристики не столько самого экспортного потенциала, сколько его уровня в определенный период времени, предлагаем использовать показатель экспортостоемкости производственной мощности, рассчитываемый по формуле (1):

$$\text{ЭЕ}_{\text{ПМ}} = \frac{\text{Э}}{\text{ПМ} \times \text{И}_{\text{ц}}}, \quad (1)$$

где ЭЕ<sub>ПМ</sub> – показатель экспортостоемкости производственной мощности организации;

Э – объем отгруженной на внешний рынок продукции в фактических ценах;

ПМ – производственная мощность организации в отчетном году;

И<sub>ц</sub> – индекс роста цен на продукцию организации с учетом инфляции.

Преимущества этого показателя заключаются в том, что он дает возможность оценить не столько динамику экспортной деятельности, сколько уровень использования производственной мощности для экспорта продукции, что актуально с позиции ее постоянного изменения в связи с развитием технической и технологической базы производства. Его универсальность заключается в том, что он может быть рассчитан в любой организации. Помимо этого, сам по себе рост объема экспорта без увязки с изменениями производственной мощности не может быть индикатором роста экспортных возможностей организации.

В таблице 1 представим результаты расчетов и динамику показателей уровня инновационной активности и уровня экспортостоемкости производственной мощности организации бумажной промышленности Гомельской области за 2016-2018 гг.

**Таблица 1 – Динамика показателей уровня инновационной активности и уровня экспортостоемкости производственной мощности организации за 2016-2018 гг.**

| Показатель  | 2016г. | 2017г. | 2018г. | Отклонение       |                  |
|---|--------|--------|--------|------------------|------------------|
|   |        |        |        | 2017г. от 2016г. | 2018г. от 2017г. |
| 1 Уровень инновационной активности организации, коэффициент | 0,196  | 0,076  | 0,050  | -0,120           | -0,026           |
| 2 Экспортостоемкость производственной мощности, коэффициент | 0,214  | 0,110  | 0,040  | -0,104           | -0,070           |

По данным таблицы прослеживается однозначная тенденция сокращения экспортостоемкости производственной мощности организации при такой же тенденции сокращения его инновационной активности, что позволяет сделать вывод об их непосредственной связи и прямого влияния инновационной активности на экспортный потенциал организации.

Обобщая изложенное, отметим, что применение предлагаемой методики на практике позволит расширить аналитический инструментарий для выявления причин, сдерживающих рост инновационной активности и, следовательно, экспортного потенциала организации в будущем, а также обеспечить информационную базу для принятия управленческих решений по управлению экспортной деятельностью организации.

Результаты ее применения могут служить основанием для выявления наиболее резервоемых позиций роста экспортного потенциала организации по тем частным по-

казателям инновационной активности, которые имели отрицательную динамику в изучаемом периоде.

### Литература

1. Никулина, О.В. Разработка мероприятий по формированию активной политической, экономической и информационной поддержки экспорта инновационных компаний в условиях регионального кластера / О.В. Никулина, Е.И. Ладыгина, А.Г. Хананасев // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2015. – № 2(7). – С. 195-199.

2. Куницкая, Е.В. Разработка инновационных стратегий на основе реализации комплексного подхода к оценке инновационного потенциала наукоемкого предприятия / Е.В. Куницкая // Общественные науки. Экономика. – 2015. – № 2(34). – С. 187-193.

УДК 657.22

**Т.И. Панова**

*panova31@yandex.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье поднимается вопрос о понятии эффективности учетной политики организации, обосновывается тесная связь данного понятия с целями бухгалтерского учета. Рассматриваются подходы к формированию эффективной учетной политики с позиции статического и динамического учета.

Основой организации бухгалтерского учета на предприятии является учетная политика, которая представляет собой принятую в рамках законодательства совокупность способов ведения бухгалтерского учета. Выбранная организацией учетная политика может весьма существенно влиять на величину многих экономических показателей и статей баланса, что в свою очередь сказывается на результатах оценки финансового состояния организации и результатов ее деятельности.

Влияние различных подходов и методов учета, закрепленных в учетной политике, на результаты анализа может существенно для принятия экономических решений пользователями отчетности. Это делает учетную политику не просто основой организации бухгалтерского учета, а активным инструментом в управлении субъектом хозяйствования. При этом значимость учетной политики существенна для любых пользователей учетной информации (внутренних и внешних) и разных целей управленческих воздействий, которые могут быть направлены на повышение финансового результата, стабилизацию финансовых потоков организации, улучшение ее финансового состояния и прочие. Таким образом, пользователями отчетности выдвигаются требования к качеству организации бухгалтерского учета, которые чаще формулируются как «эффективность учетной политики».

Надо сразу оговориться, что организационно-технический и методический аспекты учетной политики оцениваются по-разному. Для нужд управления важна не только информация, сформированная в системе бухгалтерского учета, но и организационный аспект: первичные документы и организация документооборота, принятые учетные регистры и форма учета, правила проведения инвентаризации и прочие способы учета. А внешних пользователей обычно интересует только качество информации, получаемой ими из системы учета. И вопрос об эффективности учетной политики касается лишь ее методического аспекта.

Понятие эффективности само по себе очень непростое. Экономическую эффективность принято определять путем сопоставления затрат (расходов, ресурсов) и полученных результатов (доходов). Количественно ее измеряют с помощью целой системы показателей прибыли и рентабельности. Но помимо экономического эффекта есть еще

социальный, технический и прочие, для которых такой подход не годится. В более общем понимании эффективность можно определить как степень приближения к максимальному или оптимальному результату при минимуме негативных последствий или издержек. То есть, это оценка достижения поставленной цели.

Подобная трактовка, на наш взгляд, больше соответствует такому специфическому объекту изучения, как учетная политика. Обзор мнений российских авторов в отношении понятия эффективности учетной политики подтверждает это. Большинство авторов сходится в том, что эффективность (качество) учетной политики должны оцениваться через степень достижения целей пользователями информации, сформированной в системе бухгалтерского учета. «Учетную политику можно определить как эффективную в том случае, если она содержит оптимальное сочетание способов ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской финансовой отчетности, удовлетворяющей интересам многочисленных групп пользователей» [1]. Однако разные пользователи имеют разные цели.

Известно, что невозможно в рамках одного баланса учесть интересы всех пользователей, так как некоторые цели противоречат друг другу. Следовательно, учетная политика, являющаяся эффективной для одних пользователей информации отчетности, будет недостаточно качественной для других. На этом основаны различия в подходах двух основных классических балансовых теорий – статической и динамической [2].

Различия в выборе методов оценки некоторых активов, обеспечивающих наибольшую достоверность с позиции статической и динамической теории, представлены в таблице 1.

**Таблица 1 - Пример различий в методах оценки активов, обеспечивающих достоверность информации с позиции статической и динамической теории**

| Элементы учетной политики      | В статической теории   |   | В динамической теории  |  |
|--------------------------------|--|---|--|--|
|                                | Экономическая интерпретация  | Рекомендуемые методы  | Экономическая интерпретация  | Рекомендуемые методы   |
| Способы начисления амортизации | Амортизация – это результат износа объекта во времени. Нормы амортизации увязываются с фактическими сроками эксплуатации объекта | Производительный метод. Позволяет наиболее достоверно определить износ машин и оборудования           | Процесс переноса стоимости объекта на текущие затраты (расходы); способ учетной политики регулировать финансовый результат | Методы уменьшаемого остатка, суммы чисел лет прямой. Позволяют в начале эксплуатации увеличивать сумму расходов, что соответствует большим доходам от новых объектов, однако не совсем реально отражает остаточную стоимость |
| Методы оценки запасов          | Необходимость достоверной оценки остатков запасов в балансе  | 1 По себестоимости каждой единицы.<br>2 Метод ФИФО показывает остатки по ценам последних приобретений | Необходимость точного исчисления расходов, в частности, материальных затрат  | 1 По себестоимости каждой единицы. По причине трудоемкости почти не используется.<br>2 По средневзвешенной стоимости   |
| Оценка основных средств        | Оценка по текущей рыночной стоимости с целью справедливой оценки активов   | Обязательна переоценка  | Оценка по первоначальной стоимости.  | Переоценка недопустима, так как в актив вложен строго определенный капитал, а изменения искажают финансовый результат  |

Как видно даже по данному небольшому примеру, методика построения эффективной учетной политики будет различной для разных целей. Статический учет, нацеленный на оценку финансового состояния организации, требует применения других методов и оценок,

отличных от предпочтений динамического учета, нацеленного на достоверное измерение финансовых результатов.

Но в любой организации для представления финансовой отчетности формируется одна учетная политика. Составленная по ее правилам отчетность пытается одновременно удовлетворить требованиям и статического, и динамического учета, то есть показать достоверно и финансовое состояние организации, и ее финансовые результаты. Неизбежно получается компромиссный вариант, который не может в полной мере удовлетворить пользователей, принцип достоверности нарушается, и такая учетная политика не расценивается ими как эффективная.

Если исходить из требования нейтральности информации бухгалтерской отчетности, которое входит в набор основных принципов как национальных, так и международных стандартов, то учетная политика ни в коем случае не должна быть нацелена на «улучшение картины финансового состояния» организации, приукрашивание результатов ее деятельности, сокрытие слабых мест и недостатков. Однако нередко менеджмент ожидает от учетной политики именно такой «эффективности».

Следовательно, говорить об эффективности учетной политики можно только с позиции целей, стоящих перед бухгалтерским учетом, точнее, перед пользователями бухгалтерской отчетности. При многообразии пользователей всегда неизбежен компромиссный вариант, который по определению не может быть самым лучшим.

Учетная политика позволяет управлять отчетными показателями, но следует помнить, что она не инструмент для манипуляций отчетностью. Учетная политика – средство для улучшения работы предприятия посредством регулирования его бухгалтерского учета.

### Литература

1. Петух, А.В. Методика аудита эффективности учетной политики коммерческой организации /А.В. Петух, И.Н. Калинина // Научный журнал КубГАУ (Серия Экономические науки). №122(08), 2016. С 23-40. Краснодар.
2. Панова, Т.И. Проблема достоверности информации бухгалтерской отчетности в контексте балансовых теорий // Бухгалтерский учет, анализ и контроль в Республике Беларусь: актуальные проблемы/ В.В. Ковальчук [и др.]; под общей ред. В.В. Ковальчук; Министерство образования РБ, Гомельский ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. – 217 с. Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. – 217 с. (с. 22-31)

УДК 332

**Ю.В. Ралкова**

*ralkova1999@mail.ru*

*Белорусский государственный университет транспорта,  
Беларусь*

### **ВЛИЯНИЕ АВТОМАТИЗАЦИИ НА ПРОФЕССИЮ БУХГАЛТЕРА БУДУЩЕГО**

В статье рассмотрено к чему может привести дальнейшая компьютеризация различных учетных вопросов и как это скажется на профессии бухгалтера.

Сегодня все чаще можно услышать мнение о том, что вскоре профессия бухгалтера утратит свою актуальность и более того полностью исчезнет с рынка труда. Прежде всего, это связано с непрекращающимся ростом автоматизации всех учетных систем, которые с каждым днем становятся более актуальными.

Поскольку мы живем в постоянно развивающейся экономике, изменяются и способы ведения бухгалтерского учета, а также требования к аудиту. Наблюдается все больше предпосылок слияния этих двух наук. Совершение учета многие специалисты рассматривают с разных точек зрения, которые зачастую противоречат друг другу.

В современном мире происходит отдаление от материальных ресурсов, как ключевых, в пользу роста значимости интеллектуальных активов. Это является одной из предпосылок перехода предприятий к интегрированной отчетности, в рамках которой предусмотрено удовлетворить информационные потребности инвесторов и показать последствия принимаемых решений в долгосрочной перспективе.

Следует отметить, что грамотный бухгалтер всегда должен был следовать в ногу со временем. Печатная машинка, арифмометр, телефон, перфораторы, табуляторы, электрические пишущие машинки, большие и малые ЭВМ, персональные компьютеры и основанные на них автоматизированные системы управления - все эти явления так или иначе влияли на практику бухгалтерского учета и требовали от бухгалтера трансформации своих навыков на новые технологии.

Однако, именно последние годы стремительного развития экономики, а главное технологий кардинальным образом изменили бухгалтерский учет.

Прежде всего, компьютеризация в значительной мере избавила бухгалтера от однообразной стороны ведения учета. Развитие технологий позволило переносить данные первичных документов по регистрам практически полностью автоматически.

Ведение бухгалтерского учета как процедура переноса данных первичных документов из регистра в регистр не только автоматизировалась, но и сократило время обработки в небывалое количество раз.

Данные, которые вводятся из первичных документов, начали изменять содержание данных от аналитических регистров до отчетности практически мгновенно. Это означает, что любая форма как внутренней, так и внешней отчетности может быть составлена в любой момент времени, что позволяет в режиме реального времени отслеживать как та или иная хозяйственная операция способна повлиять на финансовое положение компании. Так сбылась мечта теоретиков XX века о ежедневном балансе. Эта новация значительно изменила учет, поскольку, во-первых вопрос отставания предоставляемой отчетности от реальных запросов лиц, которые принимают управленческие решения, был решен, а во-вторых, значительно увеличилась аналитическая функция учета и внимание бухгалтера изменило свой вектор на оценку и анализ формируемых программой данных.

Также можно отметить, что развитие интернет-технологий позволило обмениваться данными не только внутри компании, но и межкорпоративно. На это значительно повлияло и развитие электронного документооборота, который позволяет получить цифровую версию первичного документа в любой точке мира практически сразу после его составления. С развитием электронного документооборота появилась возможность за отслеживание показателей работы в любое время в независимости от места нахождения получателя информации. Интернет упростил предоставление любой необходимой определенному кругу лиц информации в любом формате.

Все эти изменения, которое на первый взгляд никак не влияют на профессию бухгалтера, выдвигают соответствующие требования к компетенции и образованию счетных работников.

То, что на сегодняшний день бухгалтер в первую очередь должен анализировать отражаемые в учете операции, оценивать положение фирмы на рынке, пытаться связать результаты своих аналитических расчетов с самыми разнообразными факторами, влияющими на компанию, специалист должен не просто разбираться в этих процессах, но и самое главное – понимать их содержание. Наиболее существенной сегодня является проблема, что при наличии соответствующих предметов в учебных планах и программах,

сегодня экономисту и бухгалтеру уделяется объективно недостаточно внимания. Это, пожалуй, является самой главной проблемой современного бухгалтерского образования.

Стоит отметить, что автоматизация лишь открыла новые стороны и возможности нашей профессии, лишь укрепила, а ни в коем случае не пошатнула нас на рынке труда.

Видя прогнозы изменения положения на рынке труда, связанные с компьютеризацией, нужно понимать, что речь идет не о полном сокращении работников той или иной профессии, а скорее о смене акцентов в трудовых функциях специалистов, в том числе и о смене задач, которые выполняет бухгалтер.

Развитие технологий дает возможность для максимальной ориентации отчетности на потребности конкретной группы пользователей. Здесь главная роль бухгалтера – оценка возможных последствий совершений хозяйственных операций для компании.

Бухгалтер сегодня – это прежде всего аналитик, способный оценить влияние на результаты своей компании всего набора факторов, которые формируются в социально-экономической реальности.

Усложнение социально-экономических отношений, процессы глобализации делают жизнь компаний все более зависимой от социальных, политических, экологических рисков (факторов), раскрытие воздействия которых на компанию только в рамках финансовой отчетности невозможно. Исходя из этого, возрастает роль нефинансовой отчетности, то есть высококвалифицированному бухгалтеру необходимо иметь навыки в области, например, интегрированной отчетности.

Подводя итог, можно отметить, что развитие технологических процессов стоит рассматривать не как угрозу профессии бухгалтера, а как новые возможности ее развития в современных и перспективных условиях, а также как возможность повышения роли бухгалтера в процессах управления предприятием.

### Литература

1. Макарова Л. М., Коробкова О. В. Эволюция применяемых информационных технологий в бухгалтерском учете // Молодой ученый. — 2014. — № 1. — С. 380-383.
2. OECD Digital Economy Outlook 2015, OECD 15 июля 2015 г. OECD Publishing

УДК 657

**В.В. Ходзицкая**

*valentinakneu@yahoo.com*

*Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, Украина*

### ОПТИМИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Рассмотрено влияние основных информационных запросов стратегического менеджмента квинтэссенцию управленческой отчетности позволяет информационно оптимизировать архитектуру управленческой отчетности субъектов хозяйствования. Обоснованные подходы являются основой формирования современных учетных концепций, направленных на обеспечение принятия эффективных управленческих решений и создания устойчивых конкурентных преимуществ.

Стремительное развитие глобализационных процессов, усиление конкурентной борьбы в условиях политического и экономического кризисов, условия стратегических реформ объективно обуславливают необходимость обеспечения и сохранения динамичного развития субъектов хозяйствования в условиях риска и неопределенности.[1] Современное состояние бизнес-процессов, обострения конкурентной борьбы ориентирует развитие управленческих технологий на процессы долгосрочного прогнозирования и определения

основных направлений развития хозяйствующего субъекта, обеспечивающих высокую прибыльность его деятельности. Поэтому, на первый план выходят аспекты оптимального использования имеющихся и поиска новых возможностей и стратегий развития, обеспечения стабильного экономического роста компаний всех уровней. Важной информационной системой, обеспечивающей потребности менеджеров всех уровней является информационная система управленческого учета. Требованием времени есть функционирование гибкой системы, позволяющей не только определять но и прогнозировать влияние внешних факторов на конкурентоспособность хозяйствующего субъекта.

Поскольку основная информация формируется в управленческом учете, основная задача которой реализация своих функций в сфере текущей и оперативной деятельности, то для получения прогнозируемых и стратегических ориентиров необходимо расширение сферы действия управленческого учета и взаимодействие с информационной платформой управления - планированием и прогнозированием, стратегическим анализом и контролем. В связи с этим актуализируются вопросы моделирования учетно-аналитической системы стратегического управленческого учета.[2]

В стратегии управления бизнесом за последнее десятилетие произошли коренные изменения, вызванные общемировыми тенденциями: расширением рынков, конкурентной борьбой, дефицитом ресурсов, глобализацией и транспарентностью. Не последнюю роль в этих изменениях сыграло развитие информационных технологий и появление новых возможностей: мгновенного доступа к базам данных из любой точки мира, практически неограниченные вычислительные ресурсы, переход к виртуальной реальности. Принятие стратегических решений в условиях динамичной, изменчивой и неопределенной среды требует не только анализа, оценки и прогнозирования внутреннего развития предприятия, но и обеспечения соответствия макро и микро тенденциями, результатами финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов. Практическое воплощение конкурентной стратегии экономической среды требует системного аналитического подхода к соответствию потенциала компании условиям внешней среды, своевременной реакции на негативные явления и устранения разрывов, что, в свою очередь, предъявляет высочайшие требования к учетно-аналитической парадигме.

При моделировании системы стратегического управленческого учета следует учитывать основные требования к ее организации на предприятиях. Учетная политика управленческого учета является ключевым фактором осуществления стратегии развития компании. Стратегический управленческий учет является основой при принятии и исполнении стратегических решений, при этом важно определить как финансовые, так и нефинансовые показатели эффективности деятельности организации.

Стратегическое управление-это метод ориентирования компании на достижение стратегических целей в процессе использования преимуществ своих сильных сторон и защиты слабых. Модель стратегического управленческого учета должна объединять следующие 8 этапов;

- Определение ключевых целей и задач;
- Проведение позиционного анализа с целью определения конкурентоспособности (SWOT-анализ);
- Определение и оценка стратегических шагов реализации бизнес-стратегии;
- Выбор стратегических вариантов и формирование прогноз-стратегий;
- Разработка стратегии развития на основе цепочки ценностей;
- Анализ финансово-хозяйственной деятельности на основе системы сбалансированных показателей(BSC);
- Усовершенствование выбранной стратегии;
- Реализация обновленного варианта стратегии и контроль его функционирования.[авторская разработка]



Механизм реализации продуманной бизнес-стратегии является не только конкурентным преимуществом, но и является одним из способов «выживания» для субъектов хозяйствования. Воплощение учетно-аналитической парадигмы стратегического управленческого учета базируется на стратегических целях и поставленных задачах. Основополагающая гипотеза неразрывно связывает стратегический управленческий учет с информационными потоками центров ответственности для оценки эффективности их деятельности и достижению стратегических целей и задач хозяйствующими субъектами. Многообразие центров ответственности корректной их классификации в общей системе менеджмента. Особенности технологического процесса оказывают значительное влияние на классификацию центров ответственности.[3]

Обоснованные концептуальные подходы к организации системы стратегического управленческого учета должны ориентироваться на создание единой системы стратегического управленческого учета собственности, денежных потоков, затрат на производство продукции (работ, услуг), прибыли, включающей в себя систему мониторинга внешней среды, систему финансового и управленческого учета, стратегическое планирование.

Разработка модели организации стратегического управленческого учета на основе концепции цепочки ценностей должна включать: тип центра ответственности (центры затрат, центры продаж, центры прибыли, центры инвестиций); укрупненную цепочку ценностей, сформированную в соответствии с отраслевой спецификой; детализированную цепочку ценностей (виды деятельности в цепочке ценностей); основополагающий учетный принцип, позволяющий оценить деятельность конкретного центра ответственности; методы учета затрат и калькулирования себестоимости. Данная модель позволяет организовать стратегический управленческий учет затрат на производство на основе концепции цепочки ценностей, что обеспечит расчет вклада каждого центра ответственности в полученные организацией в финансовые результаты.

Основной задачей на данном этапе является обеспечение необходимых действий для реализации уточненной выработанной стратегии. Для достижения поставленных целей необходимо учесть следующие факторы влияния:

- Тщательная разработка, основанная на анализе выбранной стратегии, уточнение миссии, обоснование и выбор уточненной стратегии, что означает уточнение выбранной миссии с акцентом на реальные возможности организации.
- Соблюдение максимальной преемственности стратегии непосредственными исполнителями за счет разработки конкретных действий по ее реализации (желательно совместно с исполнителями) и определения результатов которые необходимо достигнуть (каких, когда, сколько).
- Своевременное обеспечение необходимыми ресурсами всех этапов реализации стратегии, это особенно касается тех действий, которые требуют высокой оперативности. В данном случае уместна поговорка «ложка к обеду хороша».
- Осуществление непрерывного контроля за ходом реализации стратегии на всех этапах, для выявления отклонений от реализуемого стратегического плана, чтобы при необходимости произвести нужные корректирующие действия.

Внедрение учетно-аналитической парадигмы стратегического управленческого учета позволяет:

- ❖ - улучшить систему управления хозяйствующим субъектом;
- ❖ - повысить эффективность производственных процессов и конкурентоспособность выпускаемой продукции;
- ❖ - улучшить финансово-экономические результаты компании в целом;
- ❖ - принимать эффективные стратегические управленческие решения.

**Выводы** Тенденция концентрации капитала, с одной стороны, и узость экономического поля в отраслях украинской экономики, с другой, заставляют различные хозяйствующие субъекты объединяться для расширения сферы деятельности, выходить на внешний рынок, что требует привлечения внешних инвестиционных ресурсов и стратегического управления, что в свою очередь создает благоприятные условия для развития и совершенствования стратегического учета и ведет к созданию новых его форм.

Решение практических задач информационной поддержки управления современными компьютеризированными предприятиями, интегрированными с внешней средой, требует выведения управленческого учета на качественно новый уровень, обеспечивающий создание информационной базы для принятия стратегических решений, а именно – создание парадигмы учетно-аналитического обеспечения стратегического управленческого учета, ориентированного на сохранение и наращивание потенциала субъектов хозяйствования. Основными факторами, усложняющими внедрение учетно-аналитической системы можно назвать организационные особенности центров ответственности и сложность формирования информации для принятия стратегических управленческих решений.

### Литература

1. Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ.; Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
2. Innes J. Strategic Management accounting, in tones, J (ed.). Handbook of Management accounting, Gee, Ch. 2., - 1998. – 968 p.
3. Cooper R., Kaplan R.S. Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. – 1988. - September/October - P. 96-103.

УДК 338.246.025

**С.Л. Шатров**

*Slchatrov@yandex.ru*

*Белорусский государственный университет транспорта, Беларусь*

### **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ФОРМАЦИИ**

Экономические преобразования последних лет существенно повлияли на систему контроля и контролируемых органов. Изменения коснулись внутреннего контроля субъектов хозяйствования, что привело к необходимости переосмысления ее роли и функций в системе управления. Статья посвящена трансформации системы экономического контроля в соответствии с современными требованиями системы управления хозяйствующих субъектов и общества.

Современные условия развития Республики Беларусь характеризуются высокой степенью независимости экономических субъектов, как в принятии экономических решений, так и в контроле их исполнения, поэтому многие крупные компании корпоративного типа кроме внешних обязательных проверок, проходят инициативный аудит. Однако эти инструменты контроля не могут в полной мере обеспечить аппарат управления информацией об эффективности внутренних процессов. Это связано с отсутствием знаний у внешних проверяющих в области техники и технологии проверяемого субъекта хозяйствования. Поэтому среди институтов контроля финансовой (экономической) информации на железнодорожном транспорте особое место занимают органы внутреннего контроля, которые представлены контрольно-ревизионным аппаратом, имеющим четкое функциональное разделение по укрупненным объектам контроля: расходы, доходы [1].

Следует отметить, что объективной необходимостью существования различных форм контроля в контексте Указа Президента Республики Беларусь «О мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности» №510 от 16.10.2009 г. (далее Указ) является специфический набор целей, групп потребителей информации и, как следствие, наличие собственных методик, приемов и способов достижения поставленных задач. При этом изменения нормативного документа, вступившие в силу с 2018 года потребовали от субъектов хозяйствования государственного сектора управления трансформировать существующие подходы к организации системы контроля, что связано как с изменением форм государственного контроля (выборочные, внеплановые проверки, мероприятия технического (технологического, поверочного) характера и меры профилактического и предупредительного характера), так и полномочий контролирующих органов (отдельные из них упразднены – часть ведомственного ревизионного аппарата).

Становление и развитие нового подхода к организации государственного контроля привело к трансформации существующей системы внутрихозяйственного контроля железной дороги, как крупной государственной монополии. В настоящее время, такие предприятия с государственной формой собственности являются основой экономики республики и источником пополнения бюджетов различных уровней, что возлагает на систему контроля таких предприятий дополнительную ответственность.

Контроль на железнодорожном транспорте является одной из важнейших функций управления, которая с одной стороны обеспечивает полноту и сохранность государственного имущества, а с другой стороны способствует выявлению резервов повышения эффективности его использования [2]. Высоко оценивая эффективность внутреннего контроля железная дорога, как субъект хозяйствования, обладающий совокупностью сложноорганизованных процессов, взаимозависимых и взаимосвязанных между собой внутрисистемными технико-экономическими взаимоотношениями, не только сохранила аппарат внутреннего контроля, но и преобразовала его задачи с учетом требований законодательства и аппарата управления в объективной, своевременной и подготовленной для принятия эффективных решений информации. В качестве цели функционирования системы внутрихозяйственного контроля железнодорожного транспорта определено проведение контрольно-аналитических мероприятий, что вызывает необходимость разработки методик контроля не по функциональному признаку – доходы и расходы, а по процессному – эффективность осуществления бизнес-процессов и подпроцессов их обеспечивающих, а также оценки эффективности контрольно-аналитической работы [3].

В качестве основных бизнес-процессов, подлежащих контролю в пассажирском хозяйстве, можно рассматривать перевозку пассажиров в различных типах подвижного состава, а под процессами их обеспечивающими – ремонт, техническое обслуживание, экипировка и т.д. [4]. Особый интерес для проведения контрольно-аналитических мероприятий последних лет вызывает проверка целесообразности и эффективности использования нового моторвагонного подвижного состава (МВПС).

В то время как методика контроля включает стандартный набор процедур: от инвентаризации материальных ресурсов (в части контроля расходов) до полноты и правильности взимания и исчисления выручки (в части контроля доходов), в части проведения аналитических процедур необходимо разработать систему показателей, опираясь на которую проверяющий сможет сделать вывод как о целесообразности осуществления ремонтов и ТО, так и осуществления бизнес-процесса в целом. При этом в связи с социальным характером пассажирских перевозок, опираться в определении эффективности на прибыльность процесса не целесообразно, поэтому необходим симбиоз из показателей эффективности эксплуатации МВПС и экономических параметров осуществления данного бизнес-процесса.

Отметим, что показатели, формируемые на основе технической составляющей, позволяют осуществить оценку эффективности использования МВПС только с точки зрения

эксплуатационной работы, т. е. по существу отсутствует прямая оценка экономической эффективности: средняя населенность вагона в составе МВПС; оборот состава; среднесуточный пробег состава; производительность пассажирского вагона в составе МВПС; коэффициент использования вместимости пассажирских вагонов в составе МВПС; коэффициент коммерческого использования МВПС.

В связи с этим в систему показателей следует включить показатели, расчет которых основан на доходах и прибыли (убытке) от использования МВПС (как величин экономического эффекта): среднесуточная фондоотдача МВПС; доходность вагоно-часа; доходность тонно-километра брутто и др. [5]. Приведенный перечень показателей не является исчерпывающим и может изменяться в зависимости от типа используемого подвижного состава и вида сообщения.

Кроме разработки новых методик проведения контрольно-аналитических мероприятий важной задачей в условиях трансформации контроля является формирование системы оценки его эффективности. Оценка эффективности деятельности в условиях многоуровневой структуры как всей контрольно-ревизионной службы в целом, так отдельных ее отделов задача достаточно сложная. На железнодорожном транспорте система внутреннего контроля воплощена в следующей структуре: на уровне Управления железной дороги контрольные функции выполняет контрольно-ревизионная служба; на уровне отделений дороги – контрольно-ревизионные отделы; на уровне структурного подразделения – руководитель и главный бухгалтер структурного подразделения [6].

С точки зрения экономической теории эффективность характеризуется сравнением конечных экономических результатов с ресурсами, затрачиваемыми для достижения этих результатов. Однако на наш взгляд необходимо разработать систему показателей для оценки работы контрольно-ревизионной службы (отдела), которая включала бы в себя не только количественные показатели, но и ряд качественных, отражающих результативность проверок в части достижения поставленных целей контроля структурных предприятий: количество проведенных проверок по сравнению с утвержденным начальником железной дороги планом; количество выявленных случаев незаконного, нецелесообразного расходования средств, недостач и хищений денежных средств, материальных ценностей, их стоимостная оценка; сумма возмещенного ущерба по результатам проверки; количество выявленных нарушений методологии ведения бухгалтерского учета (в разрезе их влияния на величину налоговых платежей и отчислений во внебюджетные фонды); качество проведенных аналитических исследований в процессе осуществления «технико-экономического аудита» (перспективная форма проверки однотипных предприятий); эффект от инжиниринга и реинжиниринга бизнес-процессов, осуществленных по результатам проверки др.

Для общей оценки эффективности деятельности подразделений внутрихозяйственного контроля на железнодорожном транспорте целесообразно применять экономико-математические методы, используя, например, интегральный показатель оценки эффективности.

В заключение следует отметить, что действующая система контроля на железнодорожном транспорте является фундаментальной опорой управления, результативность которой напрямую зависит от поставленных целей, технологии проверки и ее методического инструментария.

## Литература

1. Шатров, С.Л. Методика и организация системы внутреннего аудита доходов и расходов по железнодорожным перевозкам в международном сообщении / С.Л. Шатров // Бухгалтерский учет и анализ. - 2008. - № 9. - С. 36-41.
2. Шатров, С.Л. Система внутреннего контроля финансово-хозяйственной деятельности предприятий железнодорожного транспорта: состояние и направления развития / С.Л. Шатров // Бухгалтерский учет и анализ. - 2006. - № 10. - С. 8-13.

3. Шатров, С.Л. Процессный подход в системе управления железнодорожного транспорта: учетно-контрольные аспекты/С.Л. Шатров, Е.О. Фроленкова. В сборнике: Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты Электронный сборник статей II Международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого университета, 2018. - С. 471-475.

4. Шатров, С.Л. Процессный подход к аналитической оценке эффективности функционирования транспортных систем / С.Л. Шатров // Бухгалтерский учет и анализ. -2018. - № 9. - С. 14-22.

5. Шатров, С.Л., Липатова, О.В. Развитие методики оценки экономической эффективности использования подвижного состава железнодорожного транспорта / С.Л. Шатров, О.В. Липатова // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности): Междунар. сб. науч. тр. - Вып. 9. - Гомель: БелГУТ - 2016. - С. 334-343.

6. Шатров, С.Л. Методические основы организации контроля на железнодорожном транспорте / С.Л. Шатров // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности): Междунар. сб. науч. тр. - Вып. 4. - Гомель: БелГУТ - 2011. - С. 101-110.

**УДК 657.(076)**

***С.В. Шикальчик***

*econfac@gsu.by*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **К ОБЩИМ ВОПРОСАМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В БЕЛАРУСИ**

Внедрение МСФО и унификация учета на их основе являются важным шагом в развитии бухгалтерского учета в Беларуси. Однако не все информационные потребности и организационные аспекты учета решаются с помощью МСФО. Разработка требований к отчетности с учетом интересов пользователей и рационального подхода являются предпосылкой эффективного реформирования национального бухгалтерского учета и отчетности.

В последние годы развитие бухгалтерского учета и отчетности в Беларуси определяется необходимостью унификации отчетности с международными требованиями. Основным источником таких требований выступают Международные стандарты финансовой отчетности. Между тем МСФО имеют четкую сферу применения, определенную следующими обстоятельствами.

Современный подход к организации учета диктует его разделение в соответствии с функциональными областями и адресатами отчетности. Так, помимо финансового принято выделять управленческий, налоговый, статистический учет. Концепция, информационные требования каждого вида учета могут быть независимы друг от друга. Так, многие объекты учета, сформулированные в Налоговом кодексе, имеют собственные определения и критерии признания. Между тем, логически понятно, что все виды данных, формируемых в деятельности организации, должны быть согласованы между собой, поскольку описывают одну и ту же совокупность явлений.

С другой стороны, учет должен быть организован рационально. Т. е. построение нескольких учетных систем в рамках одной организации зачастую является слишком дорогим удовольствием.

На наш взгляд, следующие два вопроса должны определять направления совершенствования национального регулирования бухгалтерского учета, чтобы сбалансировать информационные потребности пользователей экономических данных. Кто является пользователем информации? Как своевременно и недорого получить эту информацию?

Первый вопрос определяет требования к концептуальной основе учета, т. е. раскрывает экономическое содержание информации, формируемой в учете и представляемой в отчетности. Второй вопрос относится к формам и методам организации учета.

В настоящее время основными актами, регулирующими организацию бухгалтерского учета и отчетности в Беларуси являются Закон о бухгалтерском учете и отчетности, Типовой план счетов бухгалтерского учета и инструкция по его применению, Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность», Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов.

Закон о бухгалтерском учете и отчетности достаточно детально раскрывает требования к методике, организационным аспектам учета. Концептуальные подходы к учету, которые должны пояснять экономическое содержание информации, формируемой в учете, представлены определениями основных категорий, принципами бухгалтерского учета и отчетности, видами стоимостной оценки.

В части определений закон задает понятия для объектов и атрибутов отчетности, содержания бухгалтерского учета и его методов и средств. Среди терминов имеется определение пользователей отчетной информации, это «собственник имущества (учредители, участники) организации, инвесторы, кредиторы, государственные органы, иные лица, заинтересованные в содержащейся в отчетности организации информации» [1].

Закон определяет содержание бухгалтерского учета как систему сбора и обобщения экономической информации о финансовом положении и финансовых результатах организации: активах, обязательствах, капитале, доходах, расходах с применением определенных информационных методов, наиболее специфичным из которых является двойная запись по счетам бухгалтерского учета.

Тем не менее, нельзя сказать, что экономическая концепция отчетной информации раскрыта в законе связно и ясно. Скорее, это отдельные фрагменты, заимствованные из мирового опыта, и не в самой современной интерпретации. Например, принцип непрерывности деятельности организации в настоящее время считается фундаментальным допущением отчетности, т. е. его неуместность требует полного изменения основы отчетности. Принцип начисления состоит в признании хозяйственных операций в момент, когда они соответствуют критериям признания в соответствии с применимыми стандартами (IAS 1). Принцип соответствия доходов и расходов является по сути трактовкой принципа начисления и в МСФО не приводится. Остальные принципы в настоящее время являются качественными требованиями к финансовой отчетности, при этом они иерархически связаны и вытекают из требования полезности финансовой информации ее пользователям [2].

МСФО в своих Концептуальных основах подготовки финансовой отчетности дает подробное и последовательное описание экономической концепции. Хотя отчетность адресована широкому кругу пользователей, на первом месте упоминаются фактические или потенциальные инвесторы или работодатели компании. Их экономический интерес определяет характер анализа, который они проводят с целью принятия своих решений относительно компании. Отсюда вытекает общая структура финансовой информации, которая задает состав отчетных форм. Инвестор хочет знать, что экономически ценного есть у организации и как эффективно используются ресурсы. Финансовое положение организации раскрывает баланс, а характер использования ресурсов — другие отчеты, прежде всего, отчет о прибылях и убытках [2].

С одной стороны, форма и функция закона как нормативного акта не позволяет излагать развернутые концепции. Все положения закона должны быть пригодны для однозначной трактовки и применения. С другой, Закон регулирует наиболее широкие отношения по поводу бухучета и отчетности, в том числе в некоммерческих и бюджетных организациях, банках. Эти отношения могут иметь особенности в концептуальной части.

Национальный стандарт «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» фактически является инструкцией по заполнению отчетных форм. Он ставит в соответствие статьи отчетности остаткам и оборотам по бухгалтерским счетам и никаких существенных требований к профессиональному суждению при подготовке отчетности не вводит [3].

Таким образом, все решения по идентификации, признанию, оценке объектов учета и отчетности регулируются Типовым планом счетов и применимыми инструкциями, и национальными стандартами бухгалтерского учета и отчетности.

Национальная система учета ориентирована не только на инвесторов. Интерес в учетной информации имеют налоговые органы, органы государственного контроля, внутренние и независимые аудиторы. Информационные интересы этих пользователей имеют свои особенности. Кроме того, финансовая информация должна быть проверяемой. Основным инструментом проверки отчетности является сплошной, систематический учет всех хозяйственных операций и событий. Сами МСФО практически не уделяют внимания технической и организационной стороне учета.

Важным моментом, на наш взгляд, является формулирование четких минимальных требований к управленческому учету. Самые общие подходы учета затрат и формирования себестоимости сформулированы в инструкции по применению типового плана счетов. В Беларуси достаточно много предприятий контролируемых государством или использующих государственное финансирование. Для них уместен более унифицированный и прозрачный подход к группировке, нормированию затрат и формированию себестоимости продукции. Стандарты управленческого учета для госпредприятий могли бы стать хорошим ориентиром для остального бизнеса, не ограничивая при этом более развитые формы.

С точки зрения рациональности подготовка отчетности по МСФО требует создания сложной и дорогой системы учета. Больших затрат требует оценка различных видов текущей стоимости. МСФО обязательны для общественно значимых организаций, акции которых котируются на фондовых биржах. Но отчетность всех остальных организаций также должна быть урегулирована с учетом особенностей их деятельности. Такие организации также должны обеспечивать ряд пользователей, например, банки информацией о своем финансовом состоянии.

В Беларуси помимо общей системы бухгалтерского учета существуют ряд упрощенных, например, учет при упрощенной системе налогообложения, упрощенный учет для сельхозпредприятий. Эти системы регулируются налоговым законодательством. При этом упрощенный учет не всегда позволяет раскрыть финансовое положение. Необходима промежуточная «средняя» форма учета и отчетности, позволяющая на основе счетов и двойной записи использовать упрощенные подходы к учету, такие как «затраты–выпуск», периодический учет запасов и т. п. В идеале упрощенный учет должен удовлетворять требованиям финансовой и налоговой отчетности без существенных корректировок.

Таким образом, учет как информационная система накопления и обработки информации отделяется от функции подготовки отчетности. Учет должен обеспечивать сбор информации о хозяйственных фактах с минимальной детальностью, обеспечивающей формирование и проверку отчетных данных для разных целей.

При этом требования к финансовой, налоговой, управленческой отчетности должны быть концептуально оформлены и максимально гармонизированы. Современный подход состоит в разработке таксономии — исчерпывающего перечня требований по представлению и раскрытию информации в отчетности, соответствующего основе подготовки этой отчетности.

## Литература

1. О бухгалтерском учете и отчетности: закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-3 [электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь. — Режим доступа : [http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/zakon\\_120713\\_57z.pdf](http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/zakon_120713_57z.pdf) — Дата доступа : 15.09.2019;
2. Теоретические основы финансовой отчетности: практическое пособие / С. В. Шикальчик; Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. — Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2018. — 39 с.
3. Индивидуальная бухгалтерская отчетность: национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности, утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 № 104 //

УДК 338

**Р.К. Шурпенкова**

*ruslana.shurpenkova@gmail.com*

*Львовский учебно-научный институт Государственное высшее учебное заведение  
«Университет банковского дела», Украина*

**О.Н. Сарахман**

*sarahman88@ukr.net*

*Львовский учебно-научный институт  
Государственное высшее учебное заведение  
«Университет банковского дела», Украина*

## **ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Рассмотрена целесообразность использования управленческого учета на предприятиях. Исследованы основные функции, методы и составляющие управленческого учета, а также учтено присущие только управленческому учете принципы.

В статье проанализировано понятие бюджетирования, как метод управленческого учета, рассмотрены основные принципы бюджетирования, обосновано отображение бюджетирования в отчетности.

Для современных предприятий присущим является высокий уровень конкуренции. Постоянное стремление работать с максимальной экономической отдачей вызывает необходимость совершенствовать методы управления бизнесом на предприятиях. Кризисные явления в экономике побуждают субъектов хозяйствования к поиску внутренних резервов развития.

На решение этих проблем направлена система управленческого учета. Одним из его эффективных методов является бюджетирование. Вместе с тем широкое внедрение комплексной системы бюджетирования сдерживается недостаточной разработанностью методических и практических подходов к составлению бюджетов и контроля за их выполнением.

Анализ публикаций по проблемам управленческого учета свидетельствует, что основными причинами дискуссий по поводу содержания управленческого учета являются:

- необоснованное «расширение» функций управленческого учета вследствие отождествления функций бухгалтера и функций учета;
- необоснованное «сужение» функций управленческого учета вследствие традиционного подхода к понятию «учет»;
- смешения немецкой и англосаксонской концепции управленческого учета.

Включение в определение управленческого учета понятий «планирование», «прогнозирование», «анализ» и т.п. не является оправданным, поскольку участие бухгалтера - аналитика в этих процессах означает не расширение функций учета, а привлечение бухгалтера в команду, осуществляющую управление.

Безусловно, в управленческом учете историческую информацию используют, но главным образом для прогнозирования.

В то время как основной функцией финансового учета является сплошное, полное и непрерывное отображение всех хозяйственных операций за отчетный период и



предоставления необходимой и достоверной информации пользователям, управленческий учет выполняет следующие функции [1]:

- 1) бюджетное планирование;
- 2) организация деятельности;
- 3) контроль и ревизия;
- 4) внутреннее прогнозирование;
- 5) мотивация и стимулирование;
- 6) определение точки безубыточности.

Для качественного и эффективного внедрения управленческого учета на предприятии, необходимо:

- предоставить менеджерам всю необходимую информацию, а также и конфиденциальную, так как при неполном владении информацией управленческий учет теряет всякий смысл;

- разработать специфическую для каждого предприятия методологию. Такая методология должна включать параметры управленческого учета (направления, статьи доходов и расходов, распределение общих для всех расходов), учетную политику, форматы отчетности, процедуры получения информации. При разработке методологии нужно помнить, что в управленческом учете экономическая суть операции выше ее юридической формы. Кроме того, в оперативном учете иногда допустимо использовать документально не подтвержденную информацию [2, С.40-45].

Хотя управленческий учет в определенных случаях может и соответствовать общим принципам бухгалтерского учета, однако существуют такие принципы, которые присущи только для управленческого учета. Основными принципами управленческого учета являются:

- методологической независимости - каждая структурная единица может устанавливать свои собственные правила о порядке ведения управленческого учета;
- ориентации учета на достижение стратегических целей предприятия - приоритетными решениями на любом уровне организации является именно интересы предприятия;
- результативности - постоянно проводится сравнение затрат с доходами. При этом результат от деятельности должен превышать расходы, если ущерб не заложен во временный план деятельности предприятия;
- ответственности - за достижения и не достижения поставленных результатов отвечает конкретное лицо;
- полноты и аналитичности - информация должна быть максимально полной и достоверной;
- периодичности - данные должны отображаться с определенной цикличностью [3].

Одной из важнейших методологических стадий управленческого учета является формирование системы бюджетирования. Главными причинами, которые обуславливают использование бюджетирования в системе управленческого учета, необходимость качественного планирования, прогнозирования, контроля и мотивации. Бюджетирование является специфическим приемом системы управленческого учета и одновременно является его объектом (процесс бюджетирования) и образует такие «новые» объекты управленческого учета, как:

1. Бюджетные звена предприятия, выделенные в отдельную структурную единицу или в отдельный процесс и которые являются объектом бюджетирования. Чаще всего в управленческом учете такими центрами становятся «центры ответственности», «центры затрат».

2. Бюджетные расходы – это совокупность показателей расходов, утвержденных бюджетом для отдельного бюджетного центра.

3. Бюджетные отклонение – это разница между бюджетными расходами и фактическими показателями расходов по заранее определенному учетному периоду [4, с.57-62].

Бюджетирование как элемент планирования способствует коммуникации и координации структурных подразделений предприятия, кроме того разработка бюджетов и контроль за их использованием позволяют:

- осуществлять периодическое планирование;
- выявлять потребность в ресурсах;
- оптимизировать денежные потоки;
- распределять ответственность за выполнение бюджетов;
- оценить результативность работы по отдельным направлениям деятельности;
- обеспечить мотивацию персонала путем стимулирования в зависимости от уровня исполнения бюджетов.

Роль бюджетирования в деятельности предприятий прежде всего заключается в том, что оно способствует росту эффективности использования ресурсов и затрат. Эта задача бюджетирования является первоочередной, поскольку определяет эффективность деятельности, использования ресурсов и затрат и происходит их сравнение с достигнутым результатом в предыдущем периоде. Бюджеты способствуют координации следующим путем:

- наличием хорошо составленного плана, поскольку исполнителям приходится согласовывать взаимоотношения между отдельными операциями и предприятием в целом;
- расширением мышления отдельных руководителей, помогает устранить узкопрофессиональные взгляды специалистов;
- выявлением слабых звеньев в организационной структуре, проблем коммуникации, закреплении ответственности исполнителей.

Выводы. Процесс внедрения системы управленческого учета необходимо проводить обдуманно, поэтапно, с оценкой эффективности каждой стадии и тщательным планированием следующей, поскольку расходы на совершенствование системы управления должны привести к несомненному и ощутимому эффекту для предприятия. Обязательным условием действенности системы управленческого учета является взаимосогласованность работы всех служб и подразделений предприятия, постоянная командная сотрудничество в направлении реализации согласованных общих целей предприятия.

Основным проблемным аспектом на современном этапе хозяйствования продолжает оставаться вопросы практического применения системы управленческого учета и использования его информации. Внедрение управленческого учета на предприятии позволит усилить аналитичность и оперативность данных.

## Литература

1. Янчева Л.М. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / Л. М. Янчева, Н. С. Акімова., О. В. Топоркова, Т. А. Наумова, Л. О. Кирильєва, Герасимова Н.С., М.О. Ільченко. – Х.: ХДУХТ, 2015. – 448 с.
2. Васюк Н.В. Методологія організації управлінського обліку на підприємстві // Вісник соціально-економічних досліджень, 2013 рік, випуск 1 (48), С.40-45.
3. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – Київ : Центр учб. літ., 2013. – 688 с
4. Безверхня Ю. В. Бюджетування як метод управлінського обліку та його відображення у звітності / Ю. В. Безверхня // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. - 2012.-Вип.9(1).-С.57-62.

## 4 ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 51-77:336.7

**Ю.Г Абакумова, С.А. Белый**

*bely.sa@tut.by*

*Белорусский государственный университет, Беларусь*

### ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЗАВИСИМОСТИ ОБЪЕМОВ ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ОТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

С помощью статистических и эконометрических методов исследовано влияние на объект кредитования ряда факторов, построена модель прогноза прироста объемов долгосрочного кредитования.

Модель показывает, что значительное влияние на объем долгосрочного кредитования оказывают такие показатели как: индекс цен производителей промышленной продукции, ставка рефинансирования, инвестиции в основной капитал, денежная масса М2. Это дает возможность использования полученных в ходе исследования методов и модели для ведения более эффективной политики кредитования текущей деятельности. Результаты могут быть использованы банками для разработки политики кредитования реального сектора экономики страны, а также предприятиями для совершенствования своей хозяйственной деятельности.

Проанализируем влияние макроэкономических факторов на объем выдачи долгосрочных кредитов банками Республики Беларусь с помощью эконометрической модели. Предполагается построить адекватную, валидную модель, со статистически значимыми коэффициентами, которые так же будут удовлетворять экономическому смыслу. В данной модели будут использоваться следующие переменные: эндогенная переменная – объем долгосрочных кредитов выданных банками (credit)

Экзогенные переменные:

- Индекс цен производителей промышленной продукции в % -PPI (X1)
- Индекс номинального эффективного обменного курса Республики Беларусь к доллару США в %- exche (X2)
- Инвестиции в основной капитал в млн \$- invest (X3)
- Прибыль банков в Республике Беларусь в млн долларов –prof (X4)
- Денежная масса М2 в млн долларов –M2 (X5)
- Ставка рефинансирования в % -RR (X6)

При построении модели использованы временные данные за 10 лет, по месяцам, начиная с 01.06.2009 заканчивая 01.06.2019 информационная база Национального Банка.

Расчёты производятся на основе программного пакета Eviews 10. Данные подверглись предварительной обработке, очищены от сезонности с помощью процедуры Tramo/seats, затем были прологарифмированы.

Как известно, методы оценки уравнений множественной линейной регрессии, связывающих несколько экономических переменных, применимы только для стационарных рядов [6]. В случае нестационарных рядов возникает опасность кажущейся (spurious) регрессии [5]. Одним из рекомендуемых способов решения этой проблемы является преобразование нестационарного ряда в стационарный путем взятия последовательных разностей исходного ряда  $X_t^1$ . В связи с этим введено следующее понятие: временной ряд  $X_t$  называется интегрированным порядка d (обозначается  $\sim X_t I(d)$ ), если ряд его конечных разностей порядка d является стационарным. В этих терминах стационарный ряд имеет нулевой порядок интеграции  $X_t \sim I(0)$ . Однако с содержательной точки зрения модели,

построенные на преобразованных таким образом рядах, описывают только краткосрочную зависимость между экономическими переменными. Другими словами, отрицается возможность существования долгосрочного равновесия для нестационарных рядов. Решением проблемы является существование коинтеграционной зависимости между такими рядами [7]. Для пояснения понятия «коинтеграция» рассмотрим два ряда первого порядка интеграции (нестационарных):  $X_t \sim I(1)$ ,  $Y_t \sim I(1)$ . Если их линейная комбинация  $Z_t = \alpha x_t + \beta y_t \sim I(0)$  является стационарным процессом, то ряды  $x_t$  и  $y_t$  называются коинтегрированными и обозначают  $x_t, y_t, \sim CI$ , а вектор компонент  $(\alpha, \beta)$  называется коинтегрирующим.

Коинтеграция совместима с понятием долгосрочной связи. Несмотря на непредсказуемый и случайный характер каждого из нестационарных процессов, наличие коинтеграции объединяет их и препятствует взаимоудаленности. Эконометрический анализ временного ряда подразумевает выявление порядка его интегрированности, т.е. проверки на стационарность. При выявлении порядка интегрированности в основном используются два теста: расширенный Дики-Фуллера (ADF-тест) и Филлипса-Перрона (PP-тест) [5]. Проведенные тесты показали, что все переменные интегрированы в 1-ых разностях, спецификация None при 5% уровне значимости. Согласно этому можно построить коинтеграционную модель (стационарную модель по нестационарным временным рядам).

Проверим некоторые показатели не оказывают влияние на объем выдаваемых долгосрочных кредитов. Возможно они оказывают влияние не сразу, с каким-то лагом. Для уточнения и нахождения возможного лага проведем тест Гренджера. По результатам теста Гренджера получается, индекс номинального эффективного обменного курса не влияет на объем долгосрочного кредитования  $P(F\text{-статистики})=0,857 > 0,1$ , то есть показатель  $L\_EXCHN$  не является причиной для  $L\_CRED$ . Тест Гренджера показал, что все экзогенные переменные кроме  $L\_EXCHN$  влияют на эндогенную переменную  $L\_CRED$ . Так как переменная  $L\_EXCHN$  не оказывает влияние на эндогенную переменную, судя по тесту Гренджера и  $Prob(F\text{-stat})$ , для повышения общего качества модели уберем ее.

В анализируемом периоде есть аддитивные выбросы 01.2010; 11.2011; 02.2013; 09.2014; 09.2015; 10.2015; 11.2015. Аддитивные выбросы возникают в результате ошибок статистических измерений, экономической и финансовой нестабильности. Они влияют только на одно наблюдение временного ряда, не затрагивая все последующие, для их коррекции в модели, введем дополнительные фиктивные переменные.

После ввода фиктивных переменных, значимость модели увеличилась об этом свидетельствует  $R^2 = 0.65$ , и значимость переменных  $PPI$  и  $C$  увеличилась,  $DW=1.677$  и  $BG_{test} = H_0$ , следовательно автокорреляции нет. Проверим на мультиколлинеарность. По  $VIF < 5$  мультиколлинеарность в модели отсутствует.

Так как экзогенные переменные влияют на эндогенную не сразу, а с запаздыванием, введем лаги. В модели данные по месячные, следовательно, лаг 1-го порядка будет означать, что данная переменная действует на эндогенную с запаздыванием в 1 месяц, лаг 2-го порядка соответственно с запаздыванием на 2 месяца. А так же авторегрессионную переменную (коррекция АК), которая обозначает разницу между переменной и ее же значением с задержкой на 1 временной период умноженный на автокорреляционный коэффициент ( $\rho$ ).

Модель 1

$$\begin{aligned}
 L\_CRED = & 72.4472 + 0.7083*L\_INVEST(-3) + 0.6632*L\_M2(-6) + & (2) \\
 & (0.000) & (0.0440) & (0.0003) \\
 & +0.761810*L\_PPI + 0.2453*L\_PROF(-2) - 0.6130*L\_RR - 4.6872*D2011M11 - \\
 & (0.000) & (0.027) & (0.004) & (0.000) \\
 & -3.3241*D2014M09 - 3.3720*D2015M91011 - 2.2656*D2013M02 - \\
 & (0.000) & (0.000) & (0.000) \\
 & 1.9440*D2010M01 - 0.6745*@SEAS(2) + [AR(1)=0.2296] \\
 & (0.003) & (0.002) & (0.029) \\
 R^2=0,82 & & DW=1,93 & & BG=H_0 \quad VIF < 5 \Rightarrow \text{МК отсутствует}
 \end{aligned}$$

Проверка спецификации модели на базе теста Рамсея показала следующие результаты:  $P(F\text{-статистики}) = 0.7972 > 0,05$  значит спецификация модели верна, следовательно добавление в нее нелинейных элементов функции не приведут к улучшению качества модели.

Проверим итоговую модель на АК с помощью автокорреляционных функций. Ни одно значение PAC и AC не выходит за рамки доверительного интервала, тест Бреуша-Годфри для проверки автокорреляции высшего порядка- показал отсутствие автокорреляции, следовательно автокорреляции как первого, так и более высоких порядков нет.

Проверим модель на гомоскедастичность случайных отклонений с помощью теста Вайта.

Для проверки гипотезы о гомоскедастичности случайных отклонений модели с помощью теста Вайта используем значение статистики  $Wh = n * R^2$ , где  $n$ -число наблюдений,  $R^2$  коэффициент детерминации вспомогательной модели. С помощью таблицы критических значений  $\chi^2$ -распределения находим критическую точку. Prob.

$\text{Chi-Square}(16) = 0.097879 > \alpha = 0,05 \Rightarrow$  гомоскедастичность случайных отклонений модели.

В начале исследования было выявлено, что отобранные переменные для построения эконометрической модели были нестационарными в явном виде, а интегрированными. При проверке остатков тестами ADF и PP выяснилось, что все переменные интегрированы в 1-ых разностях, спецификация None при 5% уровне значимости. Поэтому первоначальная модель была проверена на предмет коинтеграционной связи. Осуществление данной процедуры, подверглись остатки, а именно их стационарность в уровнях, без тренда («белый шум»).

Так как проверка показала, что остатки модели являются «белым шумом», в дальнейшем анализе используется модель коинтеграции. Следовательно, была построена эконометрическая модель зависимости объема долгосрочного кредитования от внутренних факторов страны - модель коинтеграции с лагами и фиктивными переменными аддитивного выброса.

В рамках данного исследования проводилась проверка на правильность спецификации модели на базе теста Рамсея, которая показала следующие результаты: Prob (F-stat) = 0.7972 > 0,05 значит спецификация модели адекватна. Следовательно, добавление в нее нелинейных элементов не приведут к улучшению качества модели.

В результате того, что все предпосылки МНК выполняются, а также удовлетворительный  $R^2 = 0,82$  и значимость отобранных экзогенных переменных (Prob(F-stat) < 0,05) подтверждает высокое качество построенной модели.

Таким образом, модель может быть использована банками для разработки политики кредитования реального сектора экономики страны и для дальнейшего прогнозирования (ошибка прогноза по данной модели составляет 4,19% – что свидетельствует о высоком прогнозном качестве построенной модели). Также модель может использоваться предприятиями для совершенствования своей хозяйственной деятельности. Построенная модель, доказывает, что большое влияние на объем долгосрочного кредитования оказывают такие показатели как: индекс цен производителей промышленной продукции, при его увеличении на 1% объем долгосрочного кредитования увеличится на 0,76%. Ставка рефинансирования, инвестиции в основной капитал, денежная масса M2. Это дает возможность использования полученных в ходе исследования методов и модели для ведения более эффективной политики кредитования текущей деятельности.

## Литература

1. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Статистические бюллетени. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/bulletin/> – Дата доступа: 28.04.2019.

2. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Аналитическое обозрение. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/ectendencies/?m=publ> – Дата доступа: 03.05.2019.

3. Akaike H. A new look at the statistical model identification. IEEE Transaction on Automatic Control 1974. Vol. AC-19. № 6. P. 716–723.

4. Schwartz G. Estimating the dimensions of a model. Annals of Statistics 1978. Vol. 6. P.461-464

5. Maddala G.S., In-Moo Kim. Unit Root, Cointegration and Structural Change. Cambridge University Press, 1998. 504 p.

6. Granger C.W.J. Some Properties of Time Series Data and Their Use in Econometric Model Specification //Journal of Econometrics. 1981. Vol. 16. № 1. P. 121–130.

7. Engle R.F., Granger C.W.J. Cointegration anr Error Correction: Representation, estimation and testing //Econometrica. 1987. Vol. 55. № 2. P. 251–276.

8. Абакумова Ю.Г., Белый С.А. Применение эконометрических методов для оценки влияния экономических факторов на объем долгосрочного кредитования // Экономика/ Журнал Белорусского государственного университета. – Минск, 2019. – с. 28-35

### УДК 332.3

*Т.Е. Гварлиани, Л. Авидзба*

*Antana-tata@ mail.ru*

*Сочинский государственный университет, Россия*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ**

Управление банковскими рисками приобретает на сегодняшний день большую значимость, особенно в связи с последними явлениями в российской экономике, характеризующейся ухудшением всех ее сфер и показателей. В данной статье рассмотрены перспективы совершенствования форм и внедрения новых методов управления банковским риском.

Проблема управления банковскими рисками неоднократно становилась предметом дискуссий регулятора, банковских ассоциаций и представителей банковского сообщества. Несмотря на все усилия, направленные на ее разрешение, тенденция к росту доли просроченных или вовсе невозвращенных кредитов в кредитных портфелях банков сохраняется.

Можно выделить несколько основных проблем, из-за которых банковские риски становятся все труднее управляемыми.

Первой и одной из самых главных причин является нестабильность финансово-экономической ситуации в стране. В условиях прогнозируемого, устойчивого развития легче производить планирование финансовых потоков, получаемых как юридическими (прибыль), так и физическими (заработная плата) лицами. Это позволяет им оценивать свои финансовые возможности реалистично, соотнеся обязательства, получаемые вместе с кредитом, со своими будущими возможностями. Отсутствие же такой стабильности не позволяет производить данные расчеты объективно.

Вторая причина, трудности управления рисками, это возникновение финансовых проблем у заемщика. Для предприятий эти проблемы могут выражаться в отсутствии денежных средств (в связи со снижением спроса, сбоями в производстве и т.д.), а для физических лиц – в потере работы и задержке зарплаты у наемных работников коммерческих предприятий и организаций. Иногда риски связаны напрямую с финансовой безграмотностью заемщиков.

Третья причина, очень важная для российской экономики, заключается в том, что у российских банков эффективная система управления рисками. Проблемой может являться и

неработанное более детальное, углубленное банковское законодательство, которое бы составляло целостную систему норм.

Для России также характерна еще одна причина банковских рисков, и она обусловлена не столько экономическими факторами, сколько психологическими. В сознании многих российских граждан не возврат кредита не является преступлением. Об этом свидетельствует исследование, которое было проведено в 2015 году Национальным агентством финансовых исследований. Было опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России. Результаты исследования показали, что более 19% респондентов не считают не возврат кредита преступлением. Среди причин, «оправдывающих» не возврат кредита, названы «нереалистичный расчет заемщиком своих будущих финансовых возможностей», «отсутствие у заемщика данных о реальной стоимости кредита в момент заключения договора» и т.д.

Еще одной причиной возникновения рисков является то, что большой рост рынка потребительского кредитования привлек большое количество мошенников. Некоторые банки оценивают их долю в общем кредитном объеме в 20-25%. Потенциальный заемщик умышленно искажает персональные данные с целью получения кредита.

Правильная система управления рисками и, соответственно, справедливая цена кредитного продукта - это залог уверенности в минимизации банковских рисков, возврате кредитованных денежных средств, а, следовательно, эффективной работы банка. Ведь зачастую добиться возврата выплаченного финансирования и компенсации своих расходов, связанных с процессом возмещения убытков, кредитору бывает очень сложно, во многом из-за собственных ошибок в анализе заемщика и предоставленных им документов. [1]

В условиях активного развития рынка потребительского кредитования и роста уровня не возвратов банки сталкиваются с необходимостью совершенствования системы управления рисками. При этом зачастую даже у крупных кредитных учреждений такие механизмы отсутствуют. Управление кредитными рисками не только отражается на уровне просроченной задолженности, но и напрямую влияет на конкурентное предложение. Тем не менее, во многих банках до сих пор процессы принятия решений по кредитам осуществляются либо вручную, либо децентрализованно.

В банке должна функционировать система внутренних рейтингов, в основе которой лежат экономико-математические модели оценки вероятности дефолта контрагентов и сделок. Система кредитных рейтингов обеспечивает дифференцированную оценку вероятности неисполнения/ненадлежащего исполнения контрагентами обязательств. Оценка делается на основе анализа количественных (финансовых) и качественных факторов кредитного риска, степени их влияния на способность контрагента обслуживать и погашать принятые обязательства. Обязательной оценке подлежат факторы риска, связанные с финансовым состоянием контрагента, структурой собственности, деловой репутацией, кредитной историей, системой управления денежными потоками и финансовыми рисками, информационной прозрачностью, позицией клиента в отрасли и регионе, наличием поддержки со стороны органов государственной власти и материнских компаний. На основании анализа указанных факторов риска оценивается вероятность дефолта контрагента / сделки с последующей их классификацией по рейтингам.

Для минимизации человеческого фактора, который может привести к искажениям оценки кредитного риска, необходима разработка автоматических элементов системы. Для этого, например, можно использовать скоринговую систему, позволяющую на основе анализа определенных универсальных показателей, рассчитываемых по заданному алгоритму, оценить степень кредитоспособности отдельного клиента и принять эффективное решение относительно объемов и сроков предоставляемого финансирования.

Существует и скоринг должников. Скоринг должников (так называемый Collection Scoring) предполагает оценку вероятности возврата долга. В отличие от других форм скоринга оценка должников производится непосредственно на отдельном наборе данных,

состоящем только из просроченных контрактов. Естественно не все должники одинаковые и причины их задолженности играют зачастую существенную роль в вопросе возврата долга. Поэтому снова в анализе появляются новые «специфические» переменные, отражающие профиль должника. Примеряя каждый просроченный контракт под созданный шаблон (профиль должника), оценивается вероятность возврата долга. Следует отметить, что эта форма скоринга уникальна для каждого банка и профиль должника у каждого свой (здесь может играть роль тип клиента/ продукт/ регион и т.д.). В связи с этим оценка должников производится только на внутренних данных банка, путем построения соответствующей скоринговой карты должника. Эффективным статистическим методом при этом является кластерный анализ (или сегментация) просроченных контрактов. [2]

В качестве дополнения целесообразным представляется использование специальной автоматизированной системы управления кредитными рисками, в состав которой могут входить следующие модули.

1. Модуль анализа (кредитное заключение). Состоит из: критериальной части (формирование оценки заемщика по отраслевым критериям на основе проверки соответствия параметрам внутриотраслевых продуктов – определение т.н. «портрета заемщика»); финансово-экономической части (анализ заемщика по финансово-экономическим показателям с учетом отраслевой специфики - автоматическая проверка данных на достоверность, формирование балла отсекаемых кредитных заявок и рекомендаций по кредитному решению); залоговой части (соотнесение предлагаемого заемщиком обеспечения с утвержденным в банке приоритетом по залугу).

2. Модуль управления рисками. Содержит допустимые варианты значений интегральной оценки заемщика (на основе данных, поступающих из модуля анализа), а также перечень и параметры сформированных показателей (о клиенте, отрасли, филиалу), используемых в системе принятия решения. Поддерживает настройку автоматического контроля уровня дефолта по конкретным отраслям, в регионах, точках продаж и соответствующего лимита кредитного риска.

3. Модуль определения решения (рекомендации по решениям). Содержит варианты ответов по кредитным заявкам на основании комплексной оценки. Формирование ответов происходит на основе обработки данных, поступивших из предыдущего модуля. [3]

Есть и другие факторы, которые могли бы способствовать развитию практики управления кредитными рисками. И первый из них — развитие бюро кредитных историй. Это один из важнейших инструментов, используемых при оценке кредитных рисков. Решения о выдаче кредитов в западных странах на 90-95% зависят от информации, получаемой из кредитных бюро.

Существует несколько причин, по которым развитие бюро кредитных историй идет не так активно, как хотелось бы. Во-первых, многие банки неохотно делятся информацией о своих заемщиках. Во-вторых, несмотря на тот факт, что бюро кредитных историй накопили большой объем информации, банкам необходимо учиться ее правильно использовать. Этого можно достичь путем внедрения современных практик принятия решений. Также банки должны запускать специальные программы, в рамках которой физические лица, а также представители малого и микробизнеса, имеющие финансовые трудности, могут осуществить урегулирование задолженности по кредитам и кредитным картам на упрощенных условиях.

Все вышеперечисленное позволит клиенту сохранить репутацию положительного заемщика, а кредитору обеспечить возврат кредита. [4]

## Литература

1. Зубаиров А. Проблема банковских рисков - государственная проблема //Банковское дело. 2016 №4.
2. Мандрон В. В., Никонец О. Е. Финансовый рынок и устойчивость кредитных организаций: проблемы действующей системы // Вестник НГИЭИ. – 2019. – № 3(70).



3. Поздышев В. А. Банковское регулирование в 2016-2017 годах: основные изменения и перспективы развития // Деньги и кредит. – 2017. – №. 1. – С. 9-17.

4. Управлению рисками на портале корпоративного менеджмента [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru)  
<http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/>

УДК 332.7

**Т.Е. Гварлиани, Э. Жиба**

*Antana-tata@ mail.ru*

*Сочинский государственный университет, Россия*

## **МИРОВАЯ ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

По мере функционирования российских предприятий растут потребности в денежном капитале, что требует надлежащего финансирования прироста капитала. Организация заемного капитала оказывает существенное влияние на повышение уровня эффективности деятельности компаний, и является ключевой в случае совершения ими долгосрочных и затратных инвестиций. Мировая практика имеет богатый опыт в решении данного вопроса, адаптация, которой и рассмотрена в данной статье.

Повышение эффективности производства при развитой экономике особенно важно обладать способностью по гибкому использованию рыночных инструментов и механизмов при финансировании своей хозяйственной деятельности. В практической деятельности не только крупным, но и мелким и средним компаниям приходится прибегать к различным источникам по внешнему инвестированию, включая и банковские кредиты, заимствование средств на финансовом рынке, использование рискованного капитала и т.д.

Из зарубежного опыта видно, что на важном месте в структуре по внешним источникам финансирования находится эмиссия ценных бумаг, в первую очередь, облигаций. В зарубежных странах с высоким уровнем развития облигационная масса корпораций равняется от 10-15 до 60-65 % в общем объеме эмиссии по корпоративным ценным бумагам. Все это говорит о том, что облигации занимают важное место, как альтернативный источник инвестиций. [1]

Исследовав зарубежный опыт, выделим важнейшие особенности по функционированию рынка с корпоративными облигациями:

- корпоративные облигации, как правило, обеспечивают привлечение различных видов капиталов на длительные сроки. Они являются долгосрочными займами, размещаемыми на фондовом рынке. Но в последнее время существуют тенденции на сокращение срока по их обращению (вместо 25-30 лет стало 5-10 лет). Это связывают с ускоренным внедрением различных видов научно-технических разработок, которые приводят к быстрому старению основных фондов и т.д. Одновременно с этим инвесторы стремятся получить быструю отдачу от своих вложений, уменьшив тем самым инвестиционный риск;
- портфели по выпускаемым корпоративным облигациям неоднородны: существует множество различий по характеристикам облигаций из-за таких факторов, к которым можно отнести: отраслевую специфику, связь корпорации с фондовым рынком и другие;
- при обращении корпоративные облигации подвергаются постоянной оценке, где анализируется их качество и надежность: при более высоком качестве облигаций существуют более низкие процентные выплаты и наоборот;
- корпоративные облигации обладают большей устойчивостью в сравнении с другими видами ценных бумаг: курс облигаций, как правило, не падает в случае ухудшения

конъюнктур, он даже повышается для инвесторов в сравнении с падающими акциями или низкопроцентными государственными ценными бумагами;

- значительная часть по держателям (владельцам) облигаций приходится на мелких инвесторов и население: высокий удельный вес по индивидуальным участникам на фондовом рынке - это характерная черта развитых стран, в чем отражаются различные виды современных тенденций на переход денежных средств из своей традиционной формы в виде сбережений, наличности, банковских депозитов и т.п. в ценные бумаги.

Таким образом, различные виды облигационных займов являются перспективными инструментами по мобилизации свободного капитала инвесторов, направляемого в сторону развития компаний-эмитентов и, в конечном итоге, всего хозяйства в целом. Несомненным является то, что мировой опыт должен использоваться и в России. [2]

Коммерческие организации в западной практике при регулировании финансового потока и при управлении заемными средствами могут выпускать облигации в обращение либо на внутренних рынках, либо за границей, к примеру, проводя эмиссию иностранных облигаций. В этих случаях они размещают облигации на иностранных рынках капиталов точно в таком же порядке, как и любые местные компании. Облигации, конечно, должны быть деноминированы в местных валютах, а правила по эмиссии должны соответствовать национальным.

Иностранные облигации могут быть выпущены для того, чтобы разместить их в конкретной стране, по этой причине они должны отвечать требованиям в национальном законодательстве. Одновременно с этим есть международный рынок долгосрочных займов, который больше известен как рынок еврооблигаций. Еврооблигации - это такие виды облигаций, которые международным синдикатом подписчиков продаются сразу в разных странах в одно и то же время странами. Хотя еврооблигации продаются во всем мире, их подписчики располагаются в Лондоне. К их числу относят и лондонские отделения по коммерческим и инвестиционным банкам США, Европы и Японии.

Многие предприятия привлекают заемный капитал для того, чтобы остаться «на плаву», обеспечивая выполнение обязательств перед своими контрагентами. Однако, работа с заемным капиталом отличается от управления собственным тем, что требуется особое внимание и грамотный подход. Заемный капитал для большей части организация является единственным способом по решению финансовой проблемы. При этом очень важно вести учет положительных и отрицательных сторон при проведении такой операции.

Применительно к России положительным моментам по использованию заемных средств можно отнести возможность привлечения средств по разным условиям (например, на различные сроки и под разные проценты) является важной, когда необходимо одновременно финансировать текущий бизнес, а также проводить инвестирование в новый бизнес. Кроме того, суммы по заемному капиталу, которые можно привлечь, значительно выше потенциальных размеров по самофинансированию, особенно когда компания имеет высокий кредитный рейтинг, обладает залогами или гарантиями от внешних поручителей. За счет привлечения заемного капитала обеспечивается рост финансовых потенциалов компании, так как часто он бывает направлен на расширение ее хозяйственных возможностей. [3]

Минусами получения заемных средств являются:

- риски, связанные со снижением финансовой устойчивости;
- сложности в процедуре по оформлению;
- высокий уровень зависимости затрат от положения на рынке;
- падение доходов в компании на величину процентов по кредиту.

Эффективная финансовая деятельность предприятия невозможна без постоянных операций по привлечению заемного капитала. Использование заемного капитала позволяет провести существенное расширение объемов хозяйственной деятельности предприятия, обеспечивая более эффективный уровень по использованию собственных средств, повысить

скорость по формированию различных целевых финансовых фондов, за счет чего произойдет рост рыночной стоимости компании. Только необходимо выбрать верную стратегию привлечения и управления заемным капиталом компании. [4]

В России идет развитие рынка по лизинговым автомобилям. Это вызвано тем, что их стоимость может быть в полной мере списана в исключительно короткие сроки, при этом уровень их потребительских качеств почти не меняется. Лизинг является видом предпринимательской деятельности, при котором предусматривается вложение лизингодателем финансовых ресурсов для приобретения имущества, чтобы потом предоставить его лизингополучателю по условиям аренды. [5]

Облигационный заем играет существенную роль при финансировании различных видов деятельности компании. Его осуществляют при выпуске и продаже облигаций. Выпуск облигаций рассчитан на то, что будут привлечены инвестиции по широкому кругу лиц в отличие от банковского кредита. Так как в случае банковского кредита кредитор – это только банк или иная кредитная организация.

Итак, к преимуществам в использовании заемным капиталом могут быть отнесены следующие: более широкие возможности по привлечению, особенно когда заемщик имеет высокий кредитный рейтинг; повышение уровня рентабельности по собственному капиталу; возможности по использованию налогового щита, который снижает цену капитала, так как все виды уплачиваемых процентов включаются в себестоимость; более высокий уровень развития предприятия и другие. Вместе с этим, у использования заемного капитала есть и ряд недостатков: привлечение заемных средств формирует финансовые риски (процентные, риск потерять ликвидность), целевые характеры по использованию заемного капитала, сложная процедура по привлечению заемного капитала.

### Литература

1. Геращенко, Э.Р. Заемный капитал и его роль в финансировании деятельности российских предприятий [Текст] / Э.Р. Геращенко // Форум молодых ученых. - 2017. - № 5 (9). - С. 543-548.
2. Шайдуллова, А.И. Заемный капитал предприятия [Текст] / А.И. Шайдуллова // Экономика и социум. - 2016. - № 9 (28). - С. 499-501.
3. Анализ эффективности использования заемного капитала предприятия. – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.finagood.ru/fgos-390-1.html>
4. Заемный капитал. – [Электронный ресурс] – URL: <https://utmagazine.ru/posts/9390-zaemnyy-kapital>
5. Кредит в ВТБ для малого и среднего бизнеса: условия, процентные ставки и документы для оформления. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <https://bank-biznes.ru/bank/kredit-biznesu-v-vtb-24>

УДК 336

*Д.Г. Гурчиани, Е.Е. Синявская*

*ees-17@mail.ru*

*Сочинский государственный университет, Россия*

### БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Статья посвящена рассмотрению организации деятельности коммерческого банка по обслуживанию физических лиц. Данная тема носит актуальный характер, поскольку фактическое качество получаемых услуг из-за особенностей клиентской политики конкретного банка может не соответствовать ожиданиям клиента.

От уровня развития банковского сектора, его способности предоставлять комплекс операций, отвечающих мировым стандартам банковского сервиса, зависит как развитие

экономики страны в целом, так и конкурентная позиция самого банковского сектора России в мировой финансовой системе.

Рынок розничных услуг коммерческих банков в настоящее время является одним из наиболее динамично растущих и перспективных бизнес-направлений.

Специфика организации работы с клиентурой банка в каждом конкретном случае зависит прежде всего от категории клиента. Для банка наибольшее значение имеет деление на старых и новых клиентов. Особенности хозяйственной деятельности старых клиентов хорошо известны. Однако число новых клиентов банка постоянно растет. Нередко отношения к ним, а также условия предоставления им отдельных видов услуг отличаются от таковых для старых клиентов.

В свою очередь среди старых клиентов выделяются различные их группы, отношения банка с которыми также существенно различаются. Все это свидетельствует о необходимости правильной организации экономической работы банка с клиентурой и увеличения количества его клиентов.

Банковское обслуживание физических лиц – спектр финансово-кредитных и сервисных операций, связанных с предоставлением услуг частным клиентам банка в рамках реализации их финансовых интересов, которое включает:

- Депозитные операции – услуги по накоплению, сбережению и хранению денежных средств.
- Кредитование физических лиц – выдача населению ссуд под ссудный процент.
- Расчетно-кассовые операции – все виды расчетных операций, производимых как с открытием, так и без открытия счета в банке.
- Дистанционное банковское обслуживание позволяет физическим лицам осуществлять управление своим счетом через Интернет.
- Обмен валюты – конверсионные операции с наличными и безналичными эквивалентами разных валют, обмен которых осуществляется банком.
- Услуги хранения – предоставление в аренду сейфов и сопутствующие услуги.

ПАО «Сбербанк России» уделяет большое внимание обеспечению высокого уровня обслуживания розничных клиентов, а также созданию позитивного клиентского опыта. Сбербанк заботится о своих клиентах и старается обеспечивать максимальное удобство при пользовании услугами и сервисами банка. В связи с этим существует несколько основных групп каналов обслуживания:

- Физические каналы;
- Цифровые каналы;
- Устройства самообслуживания.

В 2018 году впервые зафиксировано снижение клиентопотока в физических каналах обслуживания. Большинство базовых операций клиенты банка стали проводить в цифровых каналах.

На 1 января 2019 года количество точек обслуживания составило 14 186, также было открыто 118 точек агентской сети в сельских населенных пунктах [1].

В 2018 году в Сбербанке во всех каналах обслуживались 77% жителей РФ трудоспособного и пенсионного возраста. Общий клиентопоток незначительно снизился: в 2017 году офисы посетили 79 млн. клиентов, а в 2018 году — уже 77 млн. клиентов [2].

Сбербанк ориентируется на основные потребности людей, развивая экосистему в таких сферах, как дом, здоровье, электронная коммерция, стиль жизни, а также отдельно строит экосистему для предпринимателей, исходя из потребностей развития бизнеса. Предложение дополнительных сервисов в этих областях нацелено повысить качество и глубину взаимоотношений с клиентами и сохранить конкурентоспособность Сбербанка в долгосрочной перспективе.

Система менеджмента качества (СМК) является основой для построения эффективного обслуживания физических лиц и включает в себя три составляющие: обслуживание, процесс, продукт.

Каждый из этих трех компонентов может применяться банком как отдельный и самостоятельный способ повышения качества банковской деятельности и удовлетворенности клиентов, так и в рамках единой СМК. В зависимости от того, что для банка важнее и в чем он видит свою стратегию и конкурентное преимущество, наибольшее внимание может уделяться одному из способов.

Стандарт качества обслуживания устанавливает, как организовать взаимодействие с клиентом и обеспечить для него комфортные условия в банковском офисе.

Стандарт качества бизнес-процесса определяет, как должен быть устроен бизнес-процесс и как его выполнять; кто и какие функции должен выполнять в бизнес-процессе; кто и за что должен отвечать; какие входы/выходы должны формироваться и с какими требованиями.

Стандарт качества продукта устанавливает, как сделать стоимость и условия реализации продукта конкурентоспособными и выгодными для клиента.

Какой способ выбрать: один или все — решает сам банк. Чем больше задействовано способов, соответственно, тем больше финансовые и трудовые затраты банка, но тем больше удовлетворенность клиентов, а значит, продажи и прибыль банка.

Таким образом, организация работы обслуживания занимает значительное место в коммерческом банке, так как не правильное привлечение и удержание клиентской базы может негативно отразиться в финансовых результатах банка.

## Литература

1. Годовой отчет ПАО «Сбербанк» за 2018г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/redirected/com/gosa2019/docs/sberbank-annual\\_report\\_2018\\_rus.pdf](https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/redirected/com/gosa2019/docs/sberbank-annual_report_2018_rus.pdf). – Дата доступа: 05.09.2019 г.

2. Основные показатели ПАО Сбербанк по РПБУ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/info/table\\_1jan2019\\_ru.pdf](https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/info/table_1jan2019_ru.pdf). – Дата доступа: 08.09.2019 г.

УДК 336.714:001.895:334.722(476)

*Л.В. Дергун*

*oleg.dergun@mail.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В статье показана особая роль венчурного финансирования в комплексной системе стимулирования инновационного процесса, рассмотрены возможности и проблемы венчурного финансирования малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь

Опыт большинства развитых стран свидетельствует о том, что малый и средний бизнес является достаточно эффективным и наиболее динамично развивающимся сектором. В последние годы значение малых предприятий возросло повсеместно и во всех сферах, в том числе в инновационной. Западный опыт предпринимательской деятельности наглядно подтверждает преимущества малого и среднего бизнеса в инновационном развитии. В настоящее время в Республике Беларусь действует 357 258 субъектов малого и среднего предпринимательства, на долю которых приходится около четверти ВВП, а также платежей,

контролируемых налоговыми органами. Поэтому вопросы активизации инновационного развития, а также поддержки и стимулирования инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства являются актуальными.

В последние десятилетия в западных странах сформировались комплексные системы стимулирования различных аспектов и этапов инновационного процесса, включающие в том числе поддержку деятельности венчурного капитала. Функциональная задача венчурного финансирования – способствовать росту конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денежных средств в обмен на участие в капитале компании.

В Беларуси венчурное финансирование зародилось относительно недавно. В настоящее время в стране действует Закон «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», а также Указ Президента Республики Беларусь № 1, предусматривающий возможность создания венчурных организаций. В документах определены базовые понятия венчурной деятельности. Например, предусмотрена регистрация венчурных организаций в Государственном комитете по науке и технологиям Республики Беларусь в качестве субъектов инновационной инфраструктуры, но за ряд лет с момента принятия данной нормы в установленном порядке не было зарегистрировано ни одной венчурной организации. В мае 2010 года был подписан Указ № 252, который регулирует деятельность венчурных организаций, а также наделяет Белорусский инновационный фонд (далее – БИФ) функциями государственного венчурного фонда [1, 2]. В основу построения венчурной индустрии в Беларуси положен опыт соседних стран: России, Республики Татарстан, а также Республики Казахстан. Специфика белорусской модели венчурного финансирования через БИФ – это финансирование исключительно высокотехнологических и инновационных проектов, в отличие от соседей. БИФ является некоммерческой организацией, находящейся в подчинении Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь. Отличием БИФ от существующих в мировой практике венчурных фондов является то, что финансирование проектов происходит не на условиях долевого участия, а является льготной формой займа. Финансирование проектов осуществляется на условиях платности (0,5 ставки рефинансирования Национально-банка Республики Беларусь), срочности (до пяти лет) и возврата инвестированных средств. Действующая схема финансирования предполагает выделение инновационным организациям бюджетных средств для реализации проектов без залога и страхования, а также предоставление организациям–исполнителям проектов отсрочки по возврату средств, а также уплате процентов за пользование ими. Финансирование за счет средств БИФ не лишено недостатков. Средства фонда выделяются заявителю инновационного проекта на принципах долевого финансирования (50 %), при этом у инициаторов многих потенциальных проектов не всегда имеются ресурсы, требующиеся для частичного собственного финансирования. Кроме того, в белорусской практике весь риск невозврата вложенных средств ложится на предприятия, которые обязаны вернуть средства. Имеется возможность реализации механизма бесспорного взыскания в республиканский бюджет неисполненных исполнителями проектов обязательств. В зарубежной практике финансовый риск, как правило, несет инвестор, а предприятие берет на себя все остальные внутренние риски. Всего за 20 лет работы БИФ профинансировано более 100 проектов на сумму свыше 90 млн. USD. Таким образом, существующий механизм финансирования инновационных проектов через БИФ характеризуется полным неприятием государством риска, присущего венчурным инвестициям, чрезмерным регулированием.

В силу ограниченного доступа к средствам БИФ и отсутствия собственных ресурсов в настоящее время среди источников инвестиций, используемых стартапами, порядка 60 % приходится на средства бизнес-ангелов. Отметим, что Беларусь идет в тренде с мировой тенденцией, когда самым активным инвестором на ранних стадиях является бизнес-ангел. Большинство стартапов закрыло раунды на посевной стадии. В нашем регионе эта стадия характеризуется средним объемом сделки 100–300 тыс. USD. Более 60 % сделок

структурированы за рубежом. Наиболее привлекательные сектора для белорусских венчурных инвесторов – искусственный интеллект, финансовые технологии, а также технологии здравоохранения и здорового образа жизни. Эксперты оценивают ёмкость белорусского рынка инвестиций в 100 млн. USD в год [3].

В целях расширения источников финансирования инновационных проектов России и Беларуси создан Российско-белорусский фонд венчурных инвестиций (РосБелФонд или RBF Ventures) с целевым размером 20 млн. USD на 10 лет. При этом инвестиции будут осуществляться первые 5–7 лет, в оставшееся время фонд будет искать покупателей для портфельных компаний. Это первый в Беларуси классический венчурный фонд, ориентированный на финансирование белорусских проектов [4]. Управляющими партнерами RBF Ventures выступают Российская венчурная компания и БИФ. Инвестиционный фокус RBF Ventures – белорусские и российские технологичные стартапы, находящиеся на посевной стадии и стадии роста. Инвестиции RBF Ventures, как правило, нацелены на ускоренное масштабирование бизнеса портфельных компаний.

Базовыми условиями финансирования через механизмы RBF Ventures являются: регистрация компании в Республике Беларусь или Российской Федерации; вхождение Фонда в уставный капитал компании (возможно применение конвертируемого займа либо других инструментов венчурного финансирования); целевая доля Фонда – от 10 до 40%; объём инвестиций в одну компанию – до 25 млн. российских рублей на стадии посева и до 140 млн российских рублей на стадии роста. Как классический венчурный фонд, RBF Ventures использует в своей деятельности классические инструменты венчурного финансирования: финансирование через приобретение доли в стартапе (как правило, от 10% до 35%); конвертируемые займы; опционы. Упрощению и ускорению структурирования сделки способствует регистрация стартапа в качестве резидента ПВТ. Бонусом является наличие сотрудничества с сетью бизнес-ангелов Angels BAND, члены которой могут выступить частными соинвесторами. RBF Ventures изучил около 250 проектов, из них 5 – российские, остальные – белорусские, и одобрил 20 стартапов.

За последние годы Республике Беларусь удалось улучшить свои позиции в ведущих международных рейтингах. В рейтинге развития инноваций Global Innovation Index по итогам 2017 года Беларусь заняла 86 место из 126, поднявшись за год на 2 позиции, (Украина 43, Россия 46, Казахстан 74) [5]. В рейтинге DoingBusiness-2019 Беларусь находится на 37 позиции из 190, поднявшись за год на 1 позицию, Россия на 31 месте. Но уровень ряда значимых параметров рейтинга свидетельствует о все еще неблагоприятном деловом климате в стране (99 – налогообложение; 85 – получение кредитов; 72 – разрешение неплатёжеспособности; 51 – защита миноритарных инвесторов) [6]. Поэтому справедливо, что условия для ведения и развития бизнеса в стране считают благоприятными 15 % игроков венчурной экосистемы, более половины опрошенных (51 %) оценивают инвестиционный климат как неблагоприятный [3].

Таким образом, ключевыми проблемами, сдерживающими развитие венчурной деятельности в Беларуси, являются: неблагоприятный инвестиционный климат с точки зрения игроков венчурной экосистемы; отсутствие проектов, имеющих принципиально новые технологии; трудности долгосрочного планирования инвесторами в связи с частыми изменениями в законодательстве; небольшое количество венчурных инвесторов, среди которых преобладают бизнес-ангелы; нацеленность большинства стартапов на отечественный рынок, который слишком мал для успешного развития; слаборазвитый рынок ценных бумаг; отсутствие действенных налоговых льгот; низкие уровни защиты права собственности и доверия судебной системе и др. Однако стоит отметить, что принятие в декабре 2017 года Декрета № 8 «О развитии цифровой экономики» создало более комфортные условия для работы зарубежных инвесторов и венчурных фондов в белорусской стартап-среде.



Таким образом, в Республике Беларусь значительный потенциал активизации развития малого и среднего бизнеса заключается в создании комплексных систем инновационной мотивации, а в частности в развитии венчурного финансирования.

### Литература

1. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры : Указ Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.etalonline.by>. – Дата доступа: 15.09.2019.
2. О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь от 17.05.2010 № 252 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.etalonline.by>. – Дата доступа: 15.09.2019.
3. Венчурное финансирование в Республике Беларусь. Отчет по итогам исследования в рамках проекта AID-Venture [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/04/AidVentureRu\\_2.pdf](https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/04/AidVentureRu_2.pdf). – Дата доступа: 15.09.2019.
4. Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rbf.vc/>. – Дата доступа: 15.09.2019.
5. GlobalInnovationIndex [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org>. – Дата доступа: 05.09.2019.
6. DoingBusiness [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org>. – Дата доступа: 15.09.2019.

УДК 330.43

**Е.А. Драенкова**

*draenkova@mail.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

**Л.Н. Марченко**

*lmarchenko@gsu.by*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена исследованию рынка депозитных денег Республики Беларусь. В рамках исследования проведен кросскорреляционный анализ макроэкономических показателей, влияющих на объем депозитов. Построена модель ценовой олигополии Бреснахана для рынка депозитных денег Республики Беларусь.

Депозитный рынок является одной из важнейших составляющих кредитно-денежной системы, так как только он обеспечивает привлечение кредитными организациями временно свободных средств. Основой макроэкономической политики страны должна стать политика роста объемов инвестиций в реальный сектор экономики.

Одной из составляющих роста инвестиций в экономику есть стимулирование увеличения объемов депозитного рынка. Рост объемов инвестиций является материальной основой для роста денежных доходов населения и предпринимателей, а следовательно, в конечном результате приведет к увеличению средств на депозитных счетах.

В качестве макроэкономических показателей, влияющих на депозитный рынок в Республики Беларусь, выбраны следующие данные: темп депозитов ( $Y$ ); средневзвешенная депозитная ставка ( $X_1$ ); темп валового внутреннего продукта ( $X_2$ ); уровень инфляции ( $X_3$ ); темп минимальной заработной платы ( $X_4$ ); коэффициент монетизации ( $X_5$ ); ставка рефинансирования ( $X_6$ ).



Информационно-статистической базой [1, 2] исследований послужили ежемесячные статистические данные за период с 01.01.2016 по 01.01.2019. Для расчетов использовался эконометрический пакет Eviews 10.

В ходе исследования был проведен кросскорреляционный анализ между показателем темпов депозитов ( $Y$ ) и макроэкономическими показателями, влияющими на объем депозитов. В результате, было выявлено следующее: в случае взаимосвязи между темпами депозитов ( $Y$ ) и темпами депозитной ставки ( $X_1$ ) максимальное значение достигается при лаге  $i = -1$  и составляет  $r = 0,355$  и является статистически значимым, построение факторно-временных функций на  $-1$  лаге имеет практический смысл, и переменная  $Y$  отстает от переменной  $X_1$  на один период (на один месяц), и является признаком-фактором, то есть с увеличением депозитной ставки увеличивается объем депозитов. Кросс-корреляция между  $Y$  и темпом ВВП ( $X_2$ ) показала наличие статистически значимой положительной корреляции между показателями и максимальное значение достигается при лаге  $i = -1$  и составляет  $r = 0,224$ . При этом минусовый лаг говорит о том, что переменная  $Y$  отстает от переменной  $X_2$  на один период (на один месяц), и является признаком-фактором, то есть с ростом ВВП увеличивается объем депозитов. Кросс-корреляция между  $Y$  и уровнем инфляции ( $X_3$ ) имеет максимум  $r = 0,420$  при нулевом лаге, но при этом не имеет практического смысла, поэтому рассмотренная значимая зависимость  $r = -0,336$  на лаге  $i = -2$  показала, что переменная  $Y$  отстает от переменной  $X_3$  на два периода (на два месяца), и является признаком-фактором, то есть изменения уровня инфляции влияют на объемы депозитов. В случае взаимосвязи между темпами депозитов и темп минимальной заработной платы ( $X_4$ ), то максимальное значение достигается при лаге  $i = 5$  и составляет  $r = 0,371$ . Кросс-корреляция между  $Y$  и коэффициентом монетизации ( $X_5$ ) достигает своего максимального значения на лаге  $i = 4$  и составляет  $r = 0,316$ . Кросс-корреляция между  $Y$  и ставкой рефинансирования ( $X_6$ ) достигает своего максимального значения на лаге  $i = 0$  и составляет  $r = 0,381$  и при этом не имеет практического смысла, поэтому рассмотренная значимая зависимость  $r = -0,304$  на лаге  $i = -2$ , то есть изменения ставки рефинансирования влияют на объемы депозитов.

В модифицированную модель ценовой олигополии Бреснахана для депозитного рынка Республики Беларусь включены все рассматриваемые факторы без лаговых задержек [3, 4, 5]. С помощью двухшагового метода наименьших квадратов по статистическим данным оценена данная модель:

$$Y = 0,104 + 0,047Y_{t-1} + 0,169X_1 + 0,323X_2 + 0,029X_3 + 34,790X_5 + \xi_1, \quad (1)$$

$$R^2 = 0,454; F\text{-Statistic} = 4,993; p\text{-value} = 0,002.$$

$$X_2 = \frac{-\lambda}{0,104 + 34,790 X_2} Y + 0,060 + 0,076Y - 0,105X_4 - 0,004X_3 + 0,966X_6 + \xi_2, \quad (2)$$

$$R^2 = 0,249; F\text{-Statistic} = 2,651; p\text{-value} = 0,048.$$

Коэффициент  $R^2$  признается статистически значимым, так как в обоих уравнениях  $p\text{-value} < 0,05$ . Предсказываемая величина  $Y$  для уравнения спроса (1) действительно зависит от факторов на 99,998%, а предсказываемая величина  $X_1$  для уравнения предложения (2) зависит от факторов на 99,952% при 5% уровне значимости.

Поскольку в уравнении (1) коэффициент ставки депозита ( $X_1$ ) имеет положительный знак, то более высокая ставка депозита увеличивает объем депозита. Такая ситуация наблюдается потому, что привлекательная ставка депозитов, в свою очередь, привлекает вклады клиентов. Показатели уровня инфляции и коэффициента монетизации показывают положительные знаки и являются статистически значимыми на уровне значимости 5%. Данный факт говорит о том, что ставка депозита компенсирует инфляцию.

В уравнении(2) коэффициент ставки рефинансирования ( $X_6$ ) имеет положительный знак, и является значимым для депозитной ставки, то есть чем выше ставка рефинансирования, тем выше будут проценты по депозитам в коммерческих банках. Коэффициент заработной платы ( $X_4$ ) имеет отрицательный признак, так как цена на вводимые ресурсы (заработная плата) увеличивается, ставка депозита снижается.

По оцененным моделям определен индекс конкурентного поведения:

$$\lambda = \frac{Y}{0,169 + 34,790 X_2}. \quad (3)$$

За период с 01.01.2016 по 01.01.2019 года рассчитанный индекс конкурентного поведения (3) принимал значения в среднем равные 0,030.

Таким образом исследование временной задержки темпов депозитов от макроэкономических факторов позволило выявить лаги опережения и задержки: темпы депозитов опережают темпы роста заработной платы и коэффициента монетизации, и отстают от темпов роста процентной ставки по депозитам, ставки рефинансирования, уровня инфляции и ВВП. Индекс конкурентного поведения банков показал, что белорусский рынок депозитов определяется монопольно конкурентной структурой

### Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 02.03.2019.
2. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/> – Дата доступа: 02.03.2019.
3. Bikker, J. A. Testing for imperfect competition on the EU deposit and loan markets with Bresnahan's market power model / J. A. Bikker // Kredit und Kapital 36 – 2003. – P. 167-212.
4. Bresnahan, T. F. The oligopoly solution concept is identified / T. F. Bresnahan // Economics Letters 10 – 1982. – P. 87-92.
5. Lau, L. J. Identifying the degree of competitiveness from industry price and out-put data / L.J. Lau // Economic Letters 10 – 1982. – P. 93-99.

УДК 001.895:332.1

**Е.А. Кадовба**

*E.A.Kadovba@yandex.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### **ОЦЕНКА СПРОСА НА ИННОВАЦИИ КАК КОМПОНЕНТА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

В статье описывается методический подход к оценке спроса на инновации как одного из компонентов, формирующих инновационный потенциал региона. Рассмотрены факторы, влияющие на спрос на инновации, представлены показатели его оценки.

Инновационный потенциал региона – сложное понятие, находящееся под воздействием многих факторов и зависящее от ряда условий. В качестве одного из его компонентов предлагается рассматривать спрос на инновации, в связи с чем в процессе оценки инновационного потенциала региона необходимо оценивать и величину спроса на инновации.

Одним из первых авторов, который занялся подробным изучением спроса на инновации, являлся Дж. Шмуклер [1], который обратил внимание на то, что в рамках делового цикла рост спроса обычно предшествует изобретательской деятельности.

В данном исследовании спрос на инновации предлагается трактовать как потенциальную и (или) реальную заинтересованность, готовность и способность государства и региональных органов власти, организаций, населения и иностранных компаний поддерживать и стимулировать, разрабатывать, внедрять и приобретать новые технологии, решения или продукты. Оценка спроса на инновации предполагает:

1 Выявление факторов, воздействующих на величину спроса на инновации по видам субъектов, предъявляющих спрос (таблица 1).

2 Отбор показателей для оценки величины спроса на инновации (таблица 2).

3 Характеристика спроса на инновации в виде балльной оценки и его интерпретация на основе выделения групп спроса.

**Таблица 1 – Факторы, влияющие на величину спроса на инновации**

| Вид спроса  | Факторы, оказывающие воздействие  |
|---|---|
| Спрос государства в целом и региональных органов власти | – общая инновационная политика государства;   |
|   | – состояние государственного бюджета, наличие средств для финансирования научных исследований и разработок; |
|   | – политическая обстановка в стране;   |
|   | – экологическая обстановка в стране;  |
| Спрос организаций реального сектора экономики           | – финансовое состояние организаций, наличие собственных источников финансирования;                          |
|   | – возможности получения финансирования из других, помимо собственных, источников;                           |
|   | – наличие налоговых льгот;  |
|   | – положение дел в области оформления прав интеллектуальной собственности на разработки;                     |
|   | – наличие инновационных проектов;   |
|   | – кадровый потенциал предприятий;   |
|   | – потенциальный и фактический платежеспособный спрос на производимую предприятием продукцию;                |
| – уровень конкуренции;                                  |   |
| Спрос населения   | – уровень реальных денежных доходов населения;  |
|   | – уровень инфляции в стране;  |
|   | – реклама;  |
| Спрос иностранных компаний                              | – наличие в регионе квалифицированных специалистов;   |
|   | – уровень развития сотрудничества между странами, регионами;  |
|   | – наличие налоговых и иных льгот для иностранных инвесторов;  |
|   | – инвестиционный климат и условия инвестирования.   |

Примечание – Таблица составлена автором на основании собственных исследований.

В таблице 2 представлены показатели, которые предлагается использовать в ходе оценки спроса на инновации. Анализ спроса на инновации по показателям, представленным в таблице 2, должен позволить сформировать общий вывод о величине существующего спроса на инновации. При этом существует также спрос как потребность. Спрос как

объективная потребность может быть гораздо выше реально предъявляемого платежеспособного спроса.

**Таблица 2 – Показатели для оценки спроса на инновации**

| Источник (субъект) спроса                   | Показатели для оценки спроса на инновации  |
|---|--|
| 1. Государство и региональные органы власти | 1.1 Доля государственных расходов на НИОКР в ВВП, %  |
|   | 1.2 Спрос на научные кадры.  |
|   | 1.3 Темп роста ВВП, %  |
| 2. Организации реального сектора экономики  | 2.1 Доля затрат на инновации в выручке организаций промышленности региона, %   |
| 3. Население                                | 3.1 Темп роста реальных располагаемых доходов на душу населения, % в динамике  |
|   | 3.2 Темп роста реальной заработной платы, % в динамике   |
|   | 3.3 Темп роста реального размера назначенных пенсий, % в динамике  |
|   | 3.4 Доля населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже минимального потребительского бюджета, %  |
| 4. Иностраные компании                      | 4.1 Транснациональный уровень фирм региона и возможности выхода их продукции на внешние рынки (оценивается по доле экспорта инновационной продукции в общем объеме инновационной продукции, %) |
|   | 4.2 Наличие льгот для иностранных венчурных инвесторов   |
|   | 4.3 Доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров, %   |
|   | 4.4 Доля экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг, %  |

Примечание – Таблица составлена автором на основании собственных исследований.

Предлагается по каждому показателю определить диапазоны значений, относящихся к каждому из пяти возможных уровней спроса:

– низкий; ниже среднего; средний; выше среднего; высокий.

Попадая в тот или иной диапазон, каждый показатель спроса получает балльную оценку. В зависимости от диапазона балл колеблется от 0,1 до 0,5. Затем подсчитывается общая сумма баллов и формируется итоговый вывод о величине спроса с учетом разработанной для этого шкалы, включающей пять диапазонов от низкого до высокого. Каждому диапазону соответствует определенное количество баллов.

В таблице 3 представлены границы значений (диапазоны) показателей таблицы 2 и их принадлежность к группам спроса на инновации.

Исходя из предложенного метода минимально возможное количество баллов составляет 1,2 (0,1\*12), максимальное – 6,0 (0,5\*12). В целом, диапазоны баллов, характеризующих каждую группу спроса на инновации, выглядят следующим образом:

- низкий спрос на инновации: 1,2 балла;
- спрос на инновации ниже среднего: 1,2–2,4 баллов;
- средний спрос на инновации: 2,4–3,6 баллов;
- спрос на инновации выше среднего: 3,6–4,8 балла;
- высокий спрос на инновации: 4,8–6,0 баллов.

**Таблица 3 – Значения показателей спроса на инновации в разрезе групп**

| Номер показателя спроса | Диапазоны значений показателей спроса на инновации в разрезе групп спроса |                           |                     |                                    |                     |
|-------------------------|---|---------------------------|---------------------|------------------------------------|---------------------|
|                         | низкий (0,1 балла)  | ниже среднего (0,2 балла) | средний (0,3 балла) | выше среднего (0,4 балла)          | высокий (0,5 балла) |
| 1.1                     | 0–0,20  | 0,21–0,40                 | 0,41–0,60           | 0,61–0,80                          | 0,81 и выше         |
| 1.2                     | 0–5   | 5–9                       | 9–13                | 13–16                              | 16 и выше           |
| 1.3                     | менее 100   | 100–102                   | 103–105             | 106–108                            | выше 108            |
| 2.1                     | 0–1   | 1–2                       | 2–3                 | 3–4                                | выше 4              |
| 3.1                     | менее 100   | 100–102                   | 102–104             | 104–106                            | выше 106            |
| 3.2                     | менее 100   | 100–102                   | 102–104             | 104–106                            | выше 106            |
| 3.3                     | менее 100   | 100–102                   | 102–104             | 104–106                            | выше 106            |
| 3.4                     | более 16  | 13–16                     | 9–13                | 5–9                                | 0–5                 |
| 4.1                     | 0–20  | 20–40                     | 40–60               | 60–80                              | 80 и выше           |
| 4.2                     | нет льгот – присваивается 0 баллов  |                           |                     | есть льготы – присваивается 1 балл |                     |
| 4.3                     | 0–15  | 15–30                     | 30–45               | 45–60                              | более 60            |
| 4.4                     | 0–15  | 15–30                     | 30–45               | 45–60                              | более 60            |

Примечание – Таблица разработана автором на основании собственных исследований.

### Литература

1. Джейкоб Шмуклер. Теоретик происхождения инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.peoples.ru/science/economy/jacob\\_schmookler/](http://www.peoples.ru/science/economy/jacob_schmookler/). – Дата доступа: 03.10.2019.

УДК 330.43:314.14(476)

**С.Ф. Каморников**

*sfkamornikov@mail.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

**Д.А. Католикова**

*dar.katolikova@mail.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### РЕГРЕССИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

По статистическим данным таблиц продолжительности жизни в Республике Беларусь на основе аналитических законов Гомперца и Вейбулла в работе осуществляется экспериментальное моделирование таких вероятностных характеристик как функция выживания, кривая смертей и функция интенсивности смертности. Проводится сравнительный анализ качества регрессионных моделей смертности для различных групп населения в Республике Беларусь. Предлагаются рекомендации по применению построенных моделей в практике личного страхования.

Информационную базу исследования составляют взятые из базы данных человеческой смертности [1] данные на конец 2016 года полных таблиц продолжительности жизни в Республике Беларусь (с предельным возрастом  $\omega = 110$ ). Далее через  $x$  обозначается возраст человека,  $s(x)$  – значение функции выживания (вероятность того, что новорожденный доживет до возраста  $x$  лет),  $f(x)$  – значение кривой смертей (плотность

распределения продолжительности жизни для возраста  $x$  лет),  $\mu_x$  – значение интенсивности смертности (вероятность дожития, т.е. вероятность для лица, достигшего некоторого возраста  $x$ , прожить еще один год).

Как известно (см., например, [2]), в модели Гомперца интенсивность смертности задается показательной функцией вида  $\mu_x = Be^{\alpha x}$ , где  $\alpha > 0$  и  $B > 0$  – некоторые параметры, которые оцениваются по статистическим таблицам смертности. Ввиду приближенного равенства  $\mu_x \approx d_x / l_x$  в качестве наблюдаемого значения интенсивности смертности в возрасте  $x$  лет выбирается значение  $d_x / l_x$ . Соответствующая функция выживания имеет вид  $s(x) = \exp[-B(e^{\alpha x} - 1) / \alpha]$ , а кривая смертей –  $f(x) = B \exp[\alpha x - B(e^{\alpha x} - 1) / \alpha]$ .

Линеаризация функции  $\mu_x = Be^{\alpha x}$  с помощью логарифмирования приводит к линейной модели  $\ln \mu_x = \ln B + \alpha x$ , параметры которой оцениваются с помощью обычного МНК [3]. На уровне значимости 0,99 оцененная функция интенсивности смертности в группе мужчин имеет вид  $\tilde{\mu}_x = 0,000158e^{0,079915x}$ . Теперь, учитывая связь функции выживания и кривой смертей с интенсивностью смертности ( $s(x) = \exp(-\int_0^x \mu_u du)$  и  $f(x) = \mu_x \cdot s(x)$ ), получаем

$$\tilde{s}(x) = \exp[-0,000158(e^{0,079915x} - 1) / 0,079915], \quad (1)$$

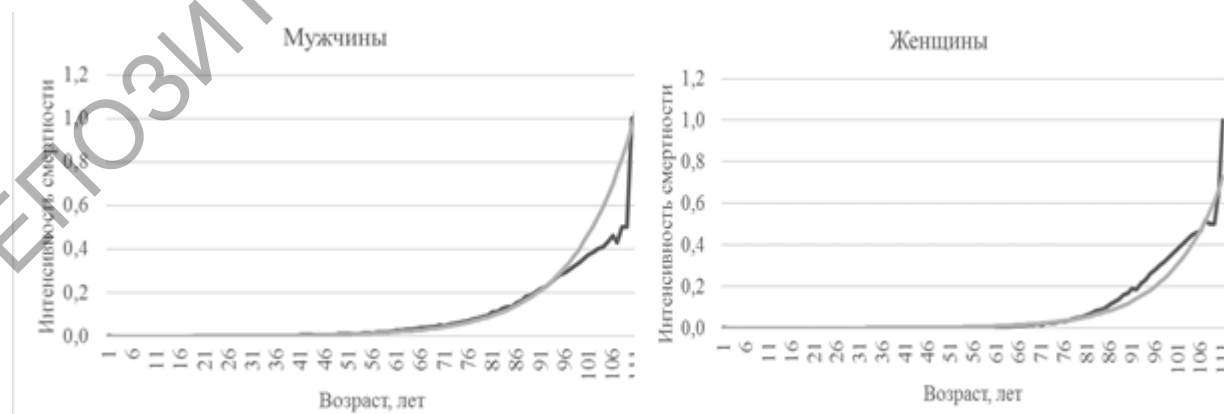
$$\tilde{f}(x) = 0,000158 \exp[0,079915x - 0,000158(e^{0,079915x} - 1) / 0,079915], \quad (2)$$

В группе женщин имеем  $\tilde{\mu}_x = 0,000057e^{0,085895x}$ ,

$$\tilde{s}(x) = \exp[-0,000057(e^{0,085895x} - 1) / 0,085895], \quad (3)$$

$$\tilde{f}(x) = 0,000057 \exp[0,085895x - 0,000057(e^{0,085895x} - 1) / 0,085895]. \quad (4)$$

Графики модели интенсивности смертности на основе аналитического закона Гомперца представлены на рисунке 1.



**Рисунок 1 – График модели интенсивности смертности на основе аналитического закона Гомперца**

Вейбулл (см. [2]) предложил приближать интенсивность смертности с помощью функции  $\mu_x = kx^n$ . Тогда  $s(x) = \exp(-kx^{n+1}/(n+1))$ ,  $f(x) = kx^n \exp(-kx^{n+1}/(n+1))$ . Линейризация степенной функции  $\mu_x = kx^n$  с помощью логарифмирования дает клинейную модель  $\ln \mu_x = \ln k + n \ln x$ , параметры которой оцениваются с помощью обычного МНК. На уровне значимости 0,99 оцененная с помощью МНК интенсивность смертности в группе мужчин имеет вид  $\tilde{\mu}_x = 0,00000107x^{2,520695208}$ . Отсюда

$$\tilde{s}(x) = \exp(-0,00000107x^{3,520695208} / 3,520695208), \quad (5)$$

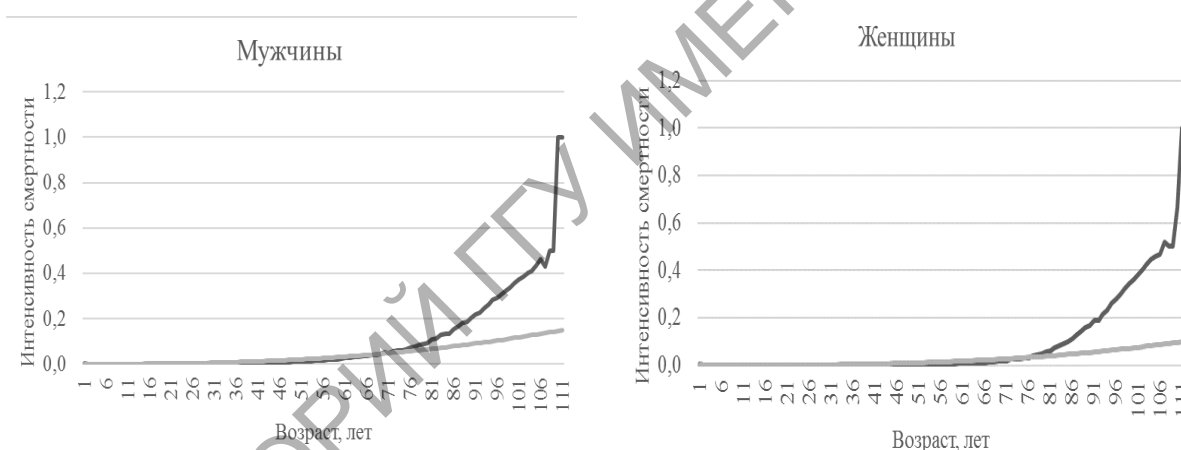
$$\tilde{f}(x) = 0,00000107x^{2,520695208} \exp(-0,00000107x^{3,520695208} / 3,520695208), \quad (6)$$

В группе женщин модели имеют вид

$$\tilde{\mu}_x = 0,00000013x^{2,88429765}, \quad (7)$$

$$\tilde{s}(x) = \exp(-0,00000013x^{3,88429765} / 3,88429765), \quad (8)$$

$$\tilde{f}(x) = 0,00000107x^{2,520695208} \exp(-0,00000013x^{3,88429765} / 3,88429765). \quad (9)$$



**Рисунок 2 – График модели интенсивности смертности на основе аналитического закона Вейбулла**

Графики модели интенсивности смертности на основе аналитического закона Вейбулла представлены на рисунке 2.

Оценка качества построенных моделей осуществляется с помощью средней ошибки аппроксимации, которая рассчитывается по формуле  $\bar{A} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{|y_i - \tilde{y}_i|}{y_i} \cdot 100\%$ . Показатели аппроксимации приведены в таблице 1.

**Таблица 1 – Показатели аппроксимации построенных моделей, %**

|                 | Модель Гомперца | Модель Вейбулла |
|-----------------|-----------------|-----------------|
| Мужчины (0-110) | 42,7            | 114,5           |
| Мужчины (30-80) | 16,1            | 83,9            |
| Женщины (0-110) | 27,5            | 131,9           |
| Женщины (30-80) | 22,7            | 158,1           |

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать следующие выводы:

1) Модель Гомперца по сравнению с моделью Вейбулла более адекватно отражает особенности продолжительности жизни в Республике Беларусь. Поэтому в актуарных расчетах следует опираться на нее.

2) Универсальной формулы, которая хорошо описывает смертность во всем диапазоне возрастов, не существует. Поэтому рекомендуется применять кусочные комбинации нескольких законов, причем на интервале (30;80) следует использовать модель Гомперца как более качественную из существующих моделей.

Расчеты, выполненные на основании статистических данных из [4], показывают, что средняя продолжительности жизни мужчин в Гомельской области на 0,8 года меньше соответствующего показателя по Республике Беларусь (для женщин эта разность составляет 0,4 года). В то же время в Минске ввиду более высокого уровня жизни (см., например, [5]) средняя продолжительность жизни мужчин и женщин значительно выше среднереспубликанского показателя (соответственно на 3 и 1,7 лет).

Следовательно, аналитические модели, выполненные на основании общереспубликанских таблиц продолжительности жизни, лишь приблизительно отражают состояние смертности в отдельных регионах, а их применение в практике страхования искажает чистые премии. Поэтому андеррайтинговым службам страховых компаний, работающих на региональных страховых рынках (в частности, в Гомельской области), следует разрабатывать региональные таблицы продолжительности жизни и в актуарных расчетах руководствоваться ими.

### Литература

1. The Human Mortality Database. Belarus. Life tables by year of death [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.mortality.org/> – Дата доступа: 18.09.2019.
2. Фалин, Г.И. Математические основы теории страхования жизни и пенсионных схем / Г.И. Фалин. – М.: Анкил, 2002. – 262 с.
3. Эконометрика: учебник для магистров / И.И. Елисеева [и др.]; под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 449 с.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 18.09.2019.
5. Где в Беларуси лучше жить? Главные инсайты рейтинга белорусских городов [Электронный ресурс]. – URL: <https://news.tut.by/economics/611979.html> – Дата доступа: 18.09.2019.

УДК 336

*М.А. Клдиашвили, Е.Е. Снявская*

*ees-17@mail.ru*

*Сочинский государственный университет, Россия*

### ОСОБЕННОСТИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Коммерческие банки для обеспечения своей деятельности должны располагать денежными ресурсами. Специфика банковской организации состоит в том, что подавляющая часть его ресурсов формируется



не за счет собственных, а за счет привлеченных средств. Основным источником банковских ресурсов являются средства, привлеченные в виде депозитов. Вопросам депозитной политики коммерческого банка посвящена данная статья.

Депозитная политика коммерческого банка - это важнейшая составляющая его финансовой политики. Депозитная политика направлена на формирование ресурсной базы банка, за счёт привлечения временно свободных средств клиентов во вклады для поддержания оптимального уровня рентабельности банка. Право на привлечение денежных средств во вклады имеют банки, получившие соответствующую лицензию.

Коммерческий банк привлекает средства предприятий и организаций различных форм собственности, государственных и муниципальных учреждений, прочих юридических лиц, граждан, индивидуальных предпринимателей, а также и других банков в форме вкладов (депозитов), открывая своим клиентам соответствующие счета.

Общее количество банков в РФ за последние три года уменьшилось на 139 единиц в результате отзыва лицензий в связи с невыполнением кредитными организациями своих обязательств перед вкладчиками [1]. Средства клиентов, размещенные в российских банках за этот же период выросли на 10,1 трлн. рублей [2]. Самым востребованным вкладом в рублях в 2018 году для физических лиц является вклад сроком от 1 года до 3 лет - 31,6%, а в иностранной валюте сроком от 1 года до 3 лет - 41,7%. У юридических лиц наибольшим спросом пользуются вклады в рублях сроком от 91 до 180 дней - 26,6%, а в иностранной валюте сроком свыше 3 лет - 66,7%. [3].

Процентная политика банков представляет собой важнейшую составляющую депозитной политики, проводимой банками. Так как депозитный процент является тем самым эффективным инструментом, от которого зависит приток ресурсов. Банки самостоятельно устанавливают конкурентоспособные процентные ставки, опираясь при этом на размер ключевой ставки Банка РФ. Среди банков, дислоцированных по городу Сочи наиболее доходные вклады в рублях предлагает Россельхозбанк 8,5% при минимальном сроке вклада – 4 года, а по вкладам до года – лидирует Совкомбанк – со ставкой 7,8%. Самым консервативным является ПАО Сбербанк со ставкой – 5,75% при минимальном размере вклада – 400 тыс. рублей.

Наиболее выгодные вклады в долларах США предлагает также Россельхозбанк 3,05 при высокой минимальной сумме – от 25 тыс. долларов и при сроке от 4 лет. Доходность вкладов в евро еще ниже - менее 0,5%, за исключением Совкомбанка, который предлагает 1,4%, но при очень высоком пороге – от 200 тыс. в евро.

В последние годы ставки по банковским депозитам снижаются, так за последние два года средняя ставка по депозитам населения упала на 11%. Эта тенденция повторяет падение ключевой ставки, которая также снизилась за этот период – 22,5% от уровня января 2017 года. Для оценки тесноты связи между ключевой ставкой ЦБ и процентной ставкой по вкладам физических лиц был рассчитан линейный коэффициент парной корреляции 0,84, который показал то, что между ними существует высокая связь. Коэффициент детерминации 0,70 показал, что изменение доли процентных ставок по вкладам физических лиц на 70 % зависит от ключевой ставки ЦБ РФ, а оставшиеся 30% - это влияние собственной депозитной политики коммерческих банков. По расчетам ключевая ставка при прочих равных условиях продолжит снижение до 6,23% в 2022 году.

У Сбербанка 92,8 млн. активных частных клиентов и 2,3 млн. активных корпоративных клиентов в России. ПАО Сбербанк занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. На его долю приходится 46% вкладов населения. Основу депозитного портфеля Сбербанка составляют вклады физических лиц, объем которых ежегодно возрастает и на долю которых на начало 2019 года приходилось 61,5% средств, привлеченных банком. В 2018г. вклады физических лиц выросли на 6,5%. Общий объем вкладов на 01.01.2019 достиг 28,5 трлн руб. Депозиты и средства организаций на счетах за 2018г. выросли на 6,0%. Средства организаций на расчетных счетах увеличились на 2,8%, а депозиты – на 7,9%.

Портфель МБК, привлеченных от банков-нерезидентов, с начала 2018г. увеличился на 3,9%. Объем заимствований у Банка России за 2018г. вырос в 1,3 раза.

В структуре вкладов физических лиц ПАО «Сбербанк России» наибольший вес приходится на вклады до 1 до 6 месяцев – 32%. Корпоративных клиентов ПАО «Сбербанк России» привлекают вклады сроком более 3 лет, на которые приходится 46%. Депозитный портфель банков – клиентов ПАО «Сбербанк России» на 62% состоит из вкладов до востребования и срок менее 1 месяца. В структуре депозитного портфеля физических лиц ПАО «Сбербанк России» 97,5% занимают вклады в рублях, долларах и евро и турецкой лире, на рублевые вклады в начале 2019 года приходилось 78,5% депозитного портфеля. Эти же валюты составляют 95,5% в структуре депозитного портфеля корпоративных лиц ПАО «Сбербанк России», но на рублевые депозиты приходится 50,8%, а доля долларовых депозитов составляет 36,7%, что выше почти в 3 раза, чем в структуре депозитов физических лиц. В структуре депозитного портфеля банков - клиентов ПАО «Сбербанк России» 82,3% - рублевые депозиты. Таким образом, основу депозитного портфеля ПАО Сбербанка составляют рублевые депозиты, что говорит о росте доверия к отечественной валюте населения и юридических лиц.

Также при анализе ПАО «Сбербанка России» были выявлены такие проблемы, как формирование ресурсной базы, которое оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка, проблема нестабильности банковской системы, проблема недостаточности перечня существующих вкладов, а также недостаточности получения информации по депозитам вне банка.

Ключевыми направлениями совершенствования депозитной политики банка, которых он должен придерживаться с учетом соблюдения интересов всех участников и определенных критериев оптимизации депозитной политики, являются:

- 1) привлечение новых клиентов и активизацией депозитной политики;
- 2) проведение эффективной и грамотной политики банком для обеспечения эффективного функционирования и препятствия банкротству;
- 3) расширение перечня существующих вкладов, ориентируясь на различные слои населения с разным уровнем доходов;
- 4) создание службы телемаркетинга и рекламной рассылки по электронной почте, которая позволит наладить постоянный контакт по телефону с потенциальными клиентами, а также позволит разгрузить персонал в офисах.

В заключение необходимо отметить, что каждый банк формирует свою депозитную политику, определяя виды депозитов, их сроки и проценты по ним, условия проведения депозитных операций, опираясь при этом на специфику своей деятельности и учитывая конкурентные преимущества других банков и инфляционные процессы, имеющие место быть в экономике.

## Литература

1. Сведения о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.cbr.ru/statistics/bank\\_system\\_new/cr\\_inst\\_branch\\_010117](https://www.cbr.ru/statistics/bank_system_new/cr_inst_branch_010117). – Дата обращения: 30.08.2019 г.
2. Сведения о размещенных и привлеченных средствах / Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/pdco/sors/>. – Дата обращения: 10.09.2019 г.
3. Показатели деятельности кредитных организаций/ Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdco\\_sub](https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdco_sub). – Дата обращения: 13.05.2019.
4. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Сбербанк России» за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/ifrs2018/-sberbank\\_ifrs-ye2018-rus\\_.pdf](https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/ifrs2018/-sberbank_ifrs-ye2018-rus_.pdf). – Дата обращения: 08.08.2019 г.

*А.К. Костенко*

*kostenko@gsu.by*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **КИБЕРСТРАХОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

В статье рассмотрены проблемные вопросы, связанные с обеспечением информационной безопасности предпринимательских структур, занятых в сфере электронного бизнеса, и развитием рынка киберстрахования в Беларуси; обоснована роль киберстрахования как одного из ключевых конкурентных преимуществ в эпоху цифровизации, достигаемых за счет укрепления деловой репутации субъектов малого и среднего предпринимательства и повышения к ним доверия со стороны потребителей.

Активное развитие инфо-коммуникационных технологий в эпоху общества потребления предопределило главенствующую роль электронной коммерции при построении бизнес моделей субъектами хозяйствования. В отсутствие барьеров входа на рынок потребительских товаров, которые ранее могли устанавливать крупные торговые сети, предприятия и организации получили возможность активного продвижения своей продукции и бренда через сеть Интернет и операторов мобильной связи, формируя культуру потребления – вкусы, желания, ценности, нормы поведения, интересы. На смену сетевой торговле через супермаркеты и гипермолы пришла эра транспортно-логистических хабов и пунктов выдачи товаров интернет-магазинами.

Современные информационные системы в сочетании с технологиями сбора, хранения и мгновенной обработки большого объема информации активно используются интернет-комерсантами для изучения мотивов поведения потребителя, составления полного представления о его запросах и индивидуальных предпочтениях. Контекстная интернет-реклама глубоко проникает в сознание потребителя и формирует спрос на товары. На этом фоне субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП), традиционно ограниченные в размерах стартового капитала, при выборе направлений будущей деятельности все чаще отдают предпочтение такой форме его приложения как Интернет-торговля. По данным Министерства антимонопольного регулирования (МАРТ) в Беларуси в 2018 году доля Интернет-торговли в розничном товарообороте страны превысила 3,4% или 1,53 млрд. рублей. По состоянию на 01.10.2019 в торговом реестре было зарегистрировано 21 815 интернет-магазинов, что на 3263 единицы больше, чем на соответствующую дату предыдущего года. Прирост составил 17,6%. При этом более 50% зарегистрированных в нашей стране интернет-магазинов принадлежит ИП, которым с 1 января 2018 года в качестве послабления разрешили применять упрощенную систему налогообложения. Для сравнения, в США на долю Интернет-торговли приходится около 9-13% всего розничного рынка, в Великобритании – 17%, в Китае – 18%, [1,2]

Через сайты интернет-магазинов и интернет-порталов покупатель сам приходит к продавцу, повсеместно оставляя информацию о себе через разнообразные формы регистрации, личные кабинеты, подписки и т.д. Вполне естественно, что и оплата за товары чаще всего производится в онлайн-режиме, посредством использования дистанционных каналов банковского обслуживания, соответствующих платежных инструментов и электронных платежных систем. При проведении электронных платежей за товары или услуги происходит обработка персональных данных плательщиков (номеров платежных карт, логинов и паролей, кодов доступа) посредством мобильных устройств, персональных компьютеров, серверов, Интернет-ресурсов, пользователи которых подвержены рискам кибератак.

Любой бизнес построен на доверии участвующих в нем партнеров. Утрата доверия покупателя ведет к банкротству продавца, а его укрепление позволяет получить важные конкурентные преимущества – репутацию, имидж, PR. Потеря или утечка персональных данных приводит к утрате доверия клиентов и наносит ущерб репутации компании, который трансформируется в прямые (штрафы, пени, неустойки) и косвенные (недополучение выручки, прибыли, дохода) финансовые потери.

Киберриски, возникающие при работе с информацией в информационных системах, являются самыми быстрорастущими рисками нашего времени. За считанные секунды личная информация клиента может быть украдена, и использована для получения кредитной линии, оформления ипотеки или кредитных карт. Именно поэтому вопросы обеспечения кибербезопасности сегодня стоят как никогда остро.

В управлении по раскрытию преступлений в сфере высоких технологий МВД РБ обеспокоены тем, что если в 2015 году в Беларуси было совершено 2440 преступлений в сфере высоких технологий, то в 2018 году таких преступлений было зарегистрировано уже 4741 или на 53% больше чем в 2017 году, а за четыре месяца 2019 года – более 2500. На фоне впечатляющей динамики роста таких преступлений уровень их раскрываемости составляет всего 53-55%. Меняется и структура киберпреступлений. Если в 2015 году 83,4% из них были связаны со статьей 212 УК РБ «Хищение путем использования компьютерной техники», то в 2018 году аналогичные преступления составили уже 75,5%. При этом участились факты несанкционированного доступа к компьютерной информации (18%), которых стало на 97% больше, чем в 2017 году, а также компьютерного саботажа (3,5%). [3]

Часто жертвы не подозревают, что их личности были скомпрометированы, пока несанкционированные транзакции не появятся в выписках по кредитным картам, уведомления о сборе средств не поступят по почте, а заявки на получение кредита не будут отклонены. В одно мгновение репутация финансовых институтов или конкретных предпринимательских структур может быть скомпрометирована. Восстановление своего доброго имени и доверия клиентов, как показывает практика, может быть долгим и дорогостоящим процессом.

Чтобы предотвратить несанкционированную утечку персональных данных клиентов с серверов предпринимательских структур, занятых в сфере электронного бизнеса, а также облегчить их финансовое бремя, в мировой практике активно используются специальные программы киберстрахования. Так, например, на территории России одной из таких программ является программа компании AIG, разработчика новаторского продукта CyberEdge, который в 2013 году был признан лучшим инновационным продуктом на страховом рынке стран Ближнего Востока и Северной Африки. Благодаря грамотно выстроенному аутсорсингу с ведущими мировыми брендами в сфере кибербезопасности, объектами страхового покрытия по данной программе выступают: ответственность, связанная с использованием персональных данных или корпоративной информации (покрытие убытков страхователя, включая расходы на защиту от заявленного или фактического нарушения персональных данных или корпоративной информации); расследования со стороны регулирующих органов (покрытие крупных издержек и расходов, связанных с их проведением); услуги антикризисного PR (покрытие расходов по инструктированию и реагированию в случае утечки данных, восстановлению личной репутации, а также сопутствующих расходов на уведомления и мониторинг); электронные данные (покрытие расходов, связанных с восстановлением, повторных сбором или воссозданием информации после утечки или несанкционированного использования данных). [4]

В Беларуси вопросы страхования киберрисков находятся на начальной стадии проработки. 2019 год стал годом активных обсуждений и дискуссий по вопросам киберстрахования. В апреле 2019 года, в рамках конференции ТИВО-2019, состоялся круглый стол «Кибербезопасность», на котором экспертом компании ООО «ЮГИС групп» был

представлен доклад «Перспективы рынка киберстрахования в Республики Беларусь». В ходе презентации были озвучены результаты анализа данных по страхованию киберрисков за 2016-2018 год, полученные из отчетов организаций, занимающихся исследованиями в области кибербезопасности (KMPG, Deloitte, SANS Institute, CIRI, ISO и др.). В качестве страховых случаев, описанных в отечественной страховой практике, названы: заражение ВПО, нарушение конфиденциальности, утрата информации, физическая утрата устройств, ошибки при эксплуатации системы. [5]

В июле 2019 года по инициативе научно-технологической ассоциации «Конфедерация Цифрового Бизнеса» на площадке Расчетного Центра Нацбанка была организована встреча-дискуссия по вопросам развития киберстрахования в Беларуси с участием представителей банковского и страхового сектора, а также компаний из смежных секторов экономики.

К настоящему времени на отечественном рынке киберстрахования рабочими страховыми продуктами, являются: *страхование банковских платежных карточек от несанкционированного списания денег со счета*, в т.ч. посредством интернет-мошенничества; *страхование риска хищения ценностей касс и банкоматов* с использованием компьютерной техники; *страхование электронных устройств и носителей информации* с возможностью покрытия расходов по восстановлению информации. Данные услуги предоставляют, в частности, ЗАО «Промтрансинвест», ЗАО «Белнефтестрах», СБА ЗАО «Купала», ЗАО «СК «ЭРГО», ЗАО «Кентавр», ЗАО «Imkliva Insurance», ЗАО «СК «Белросстрах», действуя как напрямую, так и через обслуживающие страхователей банки на основании договоров поручения. Названные страховые продукты обладают высоким потенциалом капитализации, и прежде всего, страхование банковских платежных карточек, эмиссия которых в Беларуси по состоянию на 01.07.2019 составила 15 297,4 тыс. ед., включая виртуальные платежные карты. Договор страхования может оформляться сразу на несколько платежных карточек на срок от 1 месяца до 5 лет. Базовый страховой тариф устанавливается в процентах от страховой суммы (в ЗАО «Промтрансинвест» - 0,21%) или в рублях в виде фиксированной величины за год, квартал, месяц (в ЗАО «Купала» – 10-15 рублей в год). Страховая сумма в среднем составляет около 5000 рублей по всем сопутствующим данному виду страхования рискам.

По мнению экспертов, развитию киберстрахования в нашей стране препятствуют отсутствие достаточного объема информации для определения условий и величины страхового возмещения, а также независимых организаций-оценщиков возникающего в результате реализации киберрисков ущерба, и действующих методик по оценке страховой стоимости информации. Кроме того, предстоит трансформация сознания страхователя, повышение его цифровой грамотности и киберкультуры для полноценного формирования данного сегмента отечественного страхового рынка. Пока же в адрес страхового сообщества поступает небольшое количество реальных запросов от субъектов хозяйствования, и практически отсутствуют обращения субъектов МСП.

Перманентное стремление организаторов и участников электронных платежей технически обезопасить себя от неправомерных действий со стороны киберпреступников заставляет последних предпринимать активные попытки обойти системы защиты информации, используемые сегодня в дистанционных каналах доступа, переключиться на менее защищенные объекты и информационные системы. Если раньше кибератакам подвергались в основном крупные компании, то сегодня просматривается четкий тренд повышенного внимания киберпреступников к информации простых граждан. Причина кроется, с одной стороны, в легком доступе к персональным данным физических лиц через повсеместно используемые ими мобильные устройства, слабой осведомленности и защищенности граждан от киберугроз. С другой стороны – бурным ростом ритейла в электронной коммерции. По данным МАРТ две трети населения Беларуси являются активными интернет-пользователями, а 44% белорусов на начало 2018 года совершали покупки в интернет-магазинах. [1]

С учетом повышенного внимания государства к развитию МСП, а также активной поддержки в стране курса на цифровизацию экономики киберстрахование может оказаться важным фактором обеспечения конкурентоспособности отечественных предпринимательских структур. В этой связи требуются системные исследования методологии определения стоимости объектов страхования, исходя из природы киберрисков, а также опыта применения лучших мировых практик урегулирования убытков. Необходима также прозрачная статистика по инцидентам в стране и доработка соответствующей нормативно-правовой базы для эффективного взаимодействия с компетентными органами в ходе подготовки и вынесения судебных решений.

Таким образом, защита персональных данных и конфиденциальной информации от посягательств в интернете – залог успешного ведения бизнеса в современных условиях. Страхование киберрисков жизненно необходимо компаниям, занятым ритейлом через интернет-магазины и обслуживанием баз данных клиентов-физических лиц в процессе оказания широкого спектра услуг – профессиональных (в т.ч. юридических и бухгалтерских), финансовых, бизнес-услуг. Как правило, это компактные бизнес-структуры с небольшим запасом «финансовой прочности», репутационные потери которых могут оказаться невосполнимыми в случае реализации реальной киберугрозы. Кроме того, в развитии рынка киберстрахования должны быть заинтересованы и сами страховщики, активно осваивающие электронные продажи через удаленные каналы доступа, что автоматически увеличивает для них вероятность потерь от киберрисков.

### Литература

1. Итоги 2018-го ритейл-года в Беларуси. Часть 3: онлайн-ритейл. – Режим доступа: <https://belretail.by/article/itogi-go-riteyl-goda-v-belarusi-chast-onlayn-riteyl>. – Дата доступа: 01.10.2019.
2. Торговый реестр Республики Беларусь: просмотр сведений в Торговом реестре Респ. Беларусь – Режимы доступа: офиц. сайт Министерства антимонопольного регулирования Респ. Беларусь <https://mart.gov.by/sites/mart/home.html> / Единый портал электронных услуг <https://portal.gov.by/PortalGovBy>. – Дата доступа: 01.10.2019.
3. Правоохранительные органы отмечают значительный рост киберпреступности в стране: Национальный правовой Интернет-портал РБ. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2019/april/34341>. – Дата доступа: 01.10.2019.
4. Страхование киберрисков – Страхование от компании AIG в России. – Режим доступа: <https://www.aig.ru/business/products/cyber-edge> – Дата доступа: 01.10.2019.
5. Дни ТИБО – 2019 в НЦЭУ: Круглый стол на тему: «Кибербезопасность». - Режим доступа: <https://itexperts.by/news/doklad-g-memetova-na-tibo-2019-perspektivy-rynka-kiberstrahovanija-v-respubliki-belarus>. – Дата доступа: 01.10.2019.

УДК 336.1

**О.О. Порошина, О.В. Шарникова**  
*poroshina@tut.by, sharnikova@mail.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### **ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСХОДОВ УЧРЕЖДЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ**

В статье представлены выявленные в результате исследования финансирования расходов учреждения социального обслуживания недостатки, устранение которых будет способствовать рациональному и эффективному использованию бюджетных ассигнований, внебюджетных поступлений, достижению поставленных перед системой социального обслуживания целей, что в условиях нехватки бюджетных средств особенно актуально.

Социальное обслуживание – это совокупность мер по организации и оказанию социальных услуг, содействию активизации собственных усилий граждан по предупреждению, преодолению трудной жизненной ситуации и (или) адаптации к ней [1].

Эффективное социальное обслуживание является необходимым условием развития общества в любом современном государстве, поскольку предполагает не просто помощь людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, в которой они не могут обеспечить себе нормальную (в понимании данного общества) жизнедеятельность, но и профилактическую деятельность по предупреждению подобного рода ситуаций. Оно также включает в себя создание адекватных условий для решения проблем таких людей со стороны государства и любых других организаций.

Финансирование расходов по социальному обслуживанию производится за счет:

- средств республиканского и (или) местных бюджетов, государственных внебюджетных фондов;
- средств организаций, оказывающих социальные услуги, в том числе получаемых от платы за оказание социальных услуг;
- безвозмездной (спонсорской) помощи юридических лиц, индивидуальных предпринимателей.

Основной формой государственной организации социальных услуг для населения в Республике Беларусь является прямое бюджетное финансирование поставщиков услуг в лице госучреждений.

Деятельность учреждения социального обслуживания «Хальчанский психоневрологический дом-интернат для престарелых и инвалидов» осуществляется на основе смешанного финансирования. При этом основная часть финансовых ресурсов учреждения (более 90%) поступает в порядке сметного финансирования из Гомельского областного бюджета.

Особенности стационарной формы социального обслуживания населения определяют преобладание в структуре расходов учреждения средств, направляемых на оплату труда, приобретение предметов снабжения, коммунальных расходов. За счет имеющихся в распоряжении дома-интерната финансовых ресурсов покрываются преимущественно текущие потребности.

В результате исследования финансирования расходов дома-интерната для престарелых и инвалидов выявлено, что оно не позволяет в полной мере покрыть его потребности. В настоящее время фактическое финансирование приравнивается к тому объему расходов, который запланирован по бюджетной смете. Не все элементы расходов бюджетной сметы планируются по утвержденным нормам и нормативам. По многим из них плановый размер определяется на уровне средств, израсходованных в предыдущем году.

В частности, в учреждении нормы и нормативы оснащения материальными ценностями (инвентарем, оборудованием и др.) отсутствуют, а многие устарели и требуют переработки, в связи с чем нет убедительных расчетов к бюджетной смете по элементам расходов на их получение в планируемом году. Большинство применяемых при исчислении расходов на приобретение материальных ценностей, инвентаря и оборудования (так называемых активов, предназначенных для использования при выполнении работ или оказании услуг) норм не соответствует современным условиям жизни.

В связи с отсутствием утвержденных указаний, норм и нормативов, расчетов потребности статей расходов на уровне Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, учреждение социального обслуживания при составлении сметы расходов руководствуется нормативными документами, разработанными для сферы здравоохранения [2]. Вместе с тем, деятельность учреждения стационарного социального обслуживания, хотя и схожа по отдельным направлениям с деятельностью организаций здравоохранения (оказание медицинских услуг, организация питания и т.д.), но имеет и особые специфические черты, связанные с постоянным проживанием в них пенсионеров и



инвалидов с различными видами психоневрологических заболеваний, оказанием им широкого спектра социальных услуг.

Нехватка реального финансирования обуславливается тем, что качественные товарно-материальные ценности, необходимые для оказания социальных услуг в условиях стационарной формы пребывания граждан, имеют высокую стоимость (по сравнению с товарами более низкого качества). Учреждение не может их приобрести, в связи с тем, что на нужное количество – запланированное по смете, не хватит выделенного финансирования. А недорогих, уступающих по качеству товарно-материальных ценностей можно приобрести значительно больше. Решающим критерием выбора приобретаемых товарно-материальных ценностей в современных условиях является их цена.

Вторым не менее важным вопросом планирования является отсутствие точной информации о том, какие товарно-материальные ценности могут понадобиться в следующем году или какое количество будет необходимо, например, инвентаря и оборудования и др., поскольку это обусловлено объемом необходимых различным категориям проживающих в доме-интернате лиц (в зависимости от состояния здоровья) социальных услуг. Нет гарантии в том, что в плановом году потребности учреждения не превысят уровень предыдущего года, в связи с чем возникают сложности точного планирования расходов на следующий год.

Важным вопросом также является закупка товарно-материальных ценностей, которые отсутствуют в расчетах к смете. С такой проблемой учреждение сталкивается неоднократно. Чтобы приобрести срочно понадобившиеся инвентарь или оборудование, не включенные в смету, необходимо время для оформления нужных документов (внесение изменений в расчеты к смете, их подписание, утверждение, проведение процедур закупок др.). Все это ведет к дополнительным затратам времени специалистов и несвоевременному освоению получаемых ассигнований.

Не менее значимой проблемой является рост цен на товарно-материальные ценности, что не позволяет учреждению приобрести запланированное их на год количество.

Кроме того, при планировании расходов учреждение сталкивается с несоответствием во времени процесса расчета сметы расходов на планируемый год и процесса утверждения сметы расходов. В данном случае речь идет о том, что до учреждения первоначально доводятся бюджетные назначения на планируемый год с разбивкой по кварталам, а затем рассчитываются статьи расходов и свод бюджетной сметы. Соответственно, определенных распорядителем бюджетных средств ассигнований в ряде случаев недостаточно для финансирования необходимых для осуществления своей деятельности расходов, возникает кредиторская задолженность, а иногда и нарушения бюджетного законодательства.

Складские запасы дома-интерната, характеризующиеся значительными объемами, позволяет учреждению решать текущие проблемы обеспечения товарно-материальными ценностями, запланированное приобретение которых не соответствует сложившейся фактической потребности в них, а также в случае нехватки выделяемых средств на их приобретение в нужном количестве по причине роста цен. В то же время значительная величина неиспользованных предметов снабжения и расходных материалов свидетельствует о нерациональном расходовании денежных средств по данной статье.

Выявленные при приведении исследования проблемные аспекты планирования и финансирования расходов учреждения (применение при планировании устаревших норм и нормативов оснащения материальными ценностями; неточность планирования; нехватка бюджетного финансирования; финансирование преимущественно текущих потребностей; недостаточно эффективное использование средств) требуют принятия соответствующих мер как на государственном уровне, так и на уровне бюджетной организации.

## Литература

1. О социальном обслуживании: Закон Респуб. Беларусь от 22 мая 2000 г. № 395-3: с изм. и доп.: текст по сост. на 19 июня 2017 г. [Электронный ресурс]. – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3961&p0=H10000395>. – Дата доступа: 10.09.2019.



2. Об утверждении методического пособия по составлению бюджетной сметы организации здравоохранения, финансируемой за счет средств бюджета: Постановление Министерства здравоохранения Респуб. Беларусь от 23.02. 2010 г. № 19 [Электронный ресурс]. – Минск, 2010. – Режим доступа: <http://bii.by/tx.dll?d=192190>. – Дата доступа: 10.09.2019.

## УДК 330.1

**Ю.Я. Рахматуллин, Э.А. Гарипова**

*ulaj-@mail.ru*

*Башкирский государственный университет, Россия*

### АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях рыночных отношений усиливается влияние экономических угроз на хозяйствующий субъект. Это обуславливает необходимость хозяйствующих субъектов противостоять широкому спектру угроз со стороны внешней и внутренней среды.

Финансовая устойчивость - это такое состояние финансовых ресурсов организации, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях предпринимательского риска.

Принцип финансовой устойчивости - чем выше финансовая устойчивость, тем конкурентоспособнее предприятие и привлекательнее для инвестирования в него [6, С. 131-132].

Нефтедобывающая промышленность является одной из главных отраслей, приносящая Российской Федерации доход в государственный бюджет помимо сельскохозяйственной отрасли, а также налогов.

Рассмотрим финансовую устойчивость компании на примере ПАО АНК «Башнефть». ПАО АНК «Башнефть» — российская вертикально-интегрированная нефтяная компания, с 2016 г. входит в ПАО НК «Роснефть». Полное наименование — Публичное акционерное общество «Акционерная нефтяная компания «Башнефть». Миссия организации – производить энергию для нужд общества с максимальной эффективностью, социальной ответственностью, с заботой об окружающей среде [3, 4, 8].

Финансовую устойчивость на примере ПАО АНК «Башнефть» можно рассмотреть с помощью коэффициентов.

**Таблица 1- Динамика показателей финансовой устойчивости**

| Показатель   | 2017г. | 2018г. | Изменение (+,-) | Допустимые значения |
|--|--------|--------|-----------------|---------------------|
| Коэффициент финансовой независимости (автономии)                     | 0,47   | 0,57   | +0,1            | $\geq 0,5$          |
| Коэффициент финансовой зависимости                                   | 0,53   | 0,42   | -0,11           | $\leq 0,5$          |
| Коэффициент финансовой устойчивости                                  | 0,72   | 0,81   | +0,11           | $\geq 0,7$          |
| Коэффициент финансового рычага                                       | 1,12   | 0,73   | -0,39           | $< 1$               |
| Коэффициент финансирования   | 0,88   | 1,37   | +0,49           | $> 1$               |
| Коэффициент инвестирования   | 0,83   | 1,024  | +0,194          | $> 1$               |
| Коэффициент маневренности собственного капитала                      | -0,203 | 0,024  | +0,179          | $> 0,1$             |
| Коэффициент постоянного актива                                       | 1,203  | 0,976  | -0,227          | $0 \geq x \leq 1$   |
| Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами | -0,22  | 0,031  | -0,189          | $\geq 0,1$          |

Из данных таблицы 1 видно, что:

1) Коэффициент автономии, характеризующий отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации показал, что Рост коэффициента автономии свидетельствует о том, что Башнефть все больше полагается на собственные источники финансирования, которые были увеличены в 2018 году (351330815) на 20,1% по сравнению с 2017 годом (277644271).

2) Коэффициент финансовой зависимости, характеризующий отношение заемного капитала организации ко всему капиталу (активам) показал, что:

Коэффициент выше нормы в 2017 году свидетельствовал о не слишком сильной, но явной зависимости организации от кредиторов, но в 2018 году он изменился. Коэффициент стал ниже нормы, но не слишком низкий. Организация отказалась от чрезмерного накапливания обязательств. (потеря платежеспособности и банкротство). Так как коэффициент ниже нормы на 0,8 - это говорит о том, что предприятие упускает возможность дополнить дополнительный доход.

3) **Коэффициент финансовой устойчивости.** В ПАО «Башнефть» наблюдается рост финансовой независимости от заемного капитала. Происходит финансирование производственной деятельности в большей степени за счет собственного капитала.

4) Коэффициент финансового левериджа. В 2017 году в ПАО АНК «Башнефть» коэффициент был больше 1 и это означало, что предприятие финансировало свои активы за счет привлеченных средств кредиторов, а в 2018 году этот показатель снизился, следовательно, предприятие стало финансировать свои активы за счет собственных средств.

5) **Коэффициент финансирования.** В ПАО «Башнефть» этот показатель увеличился в связи с тем, что произошло увеличение собственного капитала, а не заемного.

6) **Коэффициент маневренности.** В 2017 этот показатель в ПАО «Башнефть» принимал отрицательное значение, а оно свидетельствует о том, что собственный капитал и приравненные к ним средства направлены на финансирование внеоборотных средств, поэтому для финансирования оборотных активов необходимо обращаться к заемным источникам финансирования. Это ведет к снижению финансовой устойчивости.

Представим несколько рекомендаций по увеличению финансовой устойчивости:

1) Увеличение собственных оборотных средств (коэффициент маневренности). При низком значении показателя маневренности в ПАО АНК «Башнефть» необходимо работать в направлении увеличения доли собственных средств и средств, привлеченных на долгосрочной основе. Это позволит увеличить сумму собственных оборотных средств, что приведет к увеличению значения показателя.

2) Оптимизация состава и движения дебиторской задолженности покупателей, где следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями оплаты и гибким ценообразованием. Возможны различные варианты: от предоплаты или частичной предоплаты до передачи на реализацию и банковской гарантии. Также существует возможность продажи дебиторской задолженности со скидкой с тем, чтобы вырученные средства были направлены на погашение задолженности [2, 247 с.].

3) Продажа небольшой части собственного капитала. Это отменит задолженность перед ним, и, в свою очередь, уменьшит долг компании и улучшит соотношение активов и обязательств.

4) Возвратный лизинг. Компания может продать свои активы, а затем взять их в аренду обратно. Это приведет к увеличению денежного потока, который может быть использован для погашения долгов. При оформлении договора возвратного лизинга организация вносит аванс из собственных средств лизингодателю обычно в размере 30% от стоимости предмета лизинга. По окончании договора, имущество вновь переходит в собственность организации.

Устойчивость финансово-экономического положения «Башнефти» – это свидетельство правильности вектора развития промышленного флагмана и хороший задел на

будущее, благополучие не только нефтяной компании, но и республики в целом. Для региона группа компаний «Башнефть», включая добывающие, перерабатывающие и сервисные производства, имеет исторически стратегическое значение. Вклад «Башнефти» в ВРП республики высок, за счет деятельности компании формируется около половины доходной части налоговых отчислений в бюджет городского округа город Уфа.

## Литература

1. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 159 с. : схем., табл. - ISBN 5-238-01074-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436703>
2. Лукаш, Ю.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения: учебное пособие / Ю.А. Лукаш. - 2-е изд., стер. - Москва: Издательство «Флинта», 2017. - 280 с. - ISBN 978-5-9765-1368-6; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114952>.
3. Рахматуллин Ю.Я. Проблемы формирования прибылей и убытков в отечественной и зарубежной практике / Ю.Я. Рахматуллин // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. - № 3 (41). – С. 204-206.
4. Рахматуллин Ю.Я. Пути совершенствования и проблемы формирования отчета о прибылях и убытках для организаций АПК / Ю.Я. Рахматуллин // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. - № 4 (102). – С. 139-142.
5. Рахматуллин Ю.Я. Совершенствование системы ценообразования на продукцию сельского хозяйства / Ю.Я. Рахматуллин // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2013. - № 1 (111). – С. 54-59.
6. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ : учебник / Т.У. Турманидзе. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 288 с. - ISBN 978-5-238-02358-8; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118963>
7. Экономический анализ [Электронный ресурс]: практикум для студентов всех форм обучения Института истории и государственного управления направления подготовки 38.05.01 «Экономическая безопасность» специализации «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности» / Башкирский государственный университет; сост. Ю.Я. Рахматуллин. — Уфа: РИЦ БашГУ, 2017. — Электрон. версия печ. публикации. — Доступ возможен через Электронную библиотеку БашГУ. — URL: [https://elib.bashedu.ru/dl/local/Rahmatullin\\_sost\\_Ekonomicheskij\\_analiz\\_pr\\_2017.pdf](https://elib.bashedu.ru/dl/local/Rahmatullin_sost_Ekonomicheskij_analiz_pr_2017.pdf) ( дата обращения: 25.02.2019).
8. Официальный сайт ПАО АНК «Башнефть» [Электронный ресурс].2019. Дата обновления: 25.02.2019. URL: <http://bashneft.ru/disclosure/finance-results/> ( дата обращения: 25.02.2019).

УДК 339.137.22

**Ю.Я. Рахматуллин, Э.У. Исхакова**

*ulaj-@mail.ru*

*Башкирский государственный университет, Россия*

### **АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ**

В данной статье исследуется влияние конкуренции на финансовую устойчивость предприятия на примере завода по производству синтетических дубителей ОАО «Дубитель» в связи с появлением на рынке конкурента по производству аналогичных буровых реагентов и реализацией их по демпинговым ценам.

На современном этапе развития экономики рынок требует, чтобы предприятия совершенствовали экономическую эффективность производства, конкурентоспособность продукции и услуг, используя достижения научно-технического прогресса и эффективные формы управления производством.

Актуальность исследования данной статьи заключается в том, что конкуренция оказывает значительное влияние на развитие любого отраслевого рынка, способствует

внедрению и появлению инноваций, являясь внешним фактором финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотрим влияние конкуренции на финансовую устойчивость на примере ОАО «Дубитель» Открытое акционерное общество «ДУБИТЕЛЬ» основано в 1934 году. До начала 90-х годов прошлого столетия завод являлся крупнейшим производителем растительных, а впоследствии, синтетических дубителей для кожевенной промышленности СССР.

Начиная с двухтысячных годов ОАО "Дубитель" становится одним из крупнейших предприятий отрасли, специализирующееся на выпуске синтетических дубителей для кожевенного производства и буровых реагентов для нефтегазодобывающего комплекса [2].

Завод обладает 81-летним опытом в производстве синтетических дубителей и 21-летним опытом в области производства буровых реагентов. В целях успешного продвижения выпускаемой продукции на рынок, большое внимание уделяется вопросам качества и сертификации. В сочетании с оптимальными параметрами соотношения цены и высоких показателей качества продукции, позволяет конкурировать на рынке с зарубежными производителями.

В 1944 году началось строительство цеха растительных дубителей. Выпуск первых партий растительных дубителей.

В 1969 году ввели в эксплуатацию новый корпус цеха по производству синтетических дубителей мощностью 9300 тонн таннидов в год, расширение складского и вспомогательного хозяйства.

В 1987 году произошел вывод мощностей по производству растительных дубителей из-за отсутствия (недостаточных объемов) растительного сырья. За период экономических реформ, в стране значительно сократились выпуск и реализация синтетических дубителей.

Это явилось, в основном, следствием либерализации внешней торговли, без учета интересов отечественного товаропроизводителя [2].

В результате диверсификации производства с 1994 г. предприятие освоило выпуск буровых реагентов, что позволило сохранить объемы производства, достаточные для простого воспроизводства.

С 1994-1999 годов началось техническое перевооружение с установкой импортных сушилок, линий фасовки, упаковки и пакетирования порошкообразной продукции.

На протяжении последних 10 лет емкость рынка лигносульфонатных буровых реагентов стабильно держится на уровне 10-12 тыс. тонн в год, из которых до 5 тыс. тонн по России и 5-7 тыс. тонн скупает СНГ. Сложившаяся конъюнктура российских и зарубежных производителей данной продукции равномерно распределяла рынки сбыта нефтегазовой отрасли бывшего СССР. Неэластичный спрос на реагенты позволял стабильно поддерживать объемы производства всем заводам по производству буровых реагентов с сохранением ценового паритета на рынке [4, 5].

В 2017 году ОАО «Дубитель» выпустило 5541 тыс. тонн буровых реагентов, получив при этом 18 млн. чистой прибыли. В 2018 году на рынок выходит новый производитель буровых реагентов с демпинговыми ценами на ФХЛС-М (буровой реагент) до 30% ниже рыночных, что позволяет ему «закрыть» рынок Туркменистана в объеме до 4 тыс. тонн, в результате, ОАО «Дубитель» сократил объемы производства до 2170 тыс. (первое полугодие 2017 года) и, в целях сохранения рынков сбыта, вынужден снизить цены на 15%. При этом в 2018 году по сравнению к 2017 году вместе со снижением объемов производства и выручки в натуральном и денежном выражении снизились такие показатели как коэффициент финансирования ( - 0,64) и коэффициент ликвидности ( - 0,35).

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что появление конкурента на рынке производства аналогичной продукции приводит к снижению выпуска продукции, а также финансовой устойчивости предприятия. Также можно отметить, что финансовая устойчивость является одним из важнейших показателей финансового

состояния предприятия. Потому что только финансово устойчивое предприятие имеет шансы успешно и продолжительно функционировать в условиях острой конкурентной борьбы и экономической нестабильности [1, 2, 3]. На финансовую устойчивость предприятия оказывает влияние огромное количество факторов, как внешних, так и внутренних, а конкуренция, при прочих равных условиях, является основным. Для принятия верных управленческих решений необходимо постоянно брать во внимание каждый из рассмотренных факторов, изучая и анализируя их влияние. Внешняя среда предприятия непрерывно расширяется и усложняется. Умение эффективно реагировать на изменения внешней и внутренней среды – важнейший фактор конкурентоспособности выживания в условиях рынка.

### Литература

1. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Утверждены Распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) РФ от 12.08.99 № 31-р.
2. Рахматуллин Ю.Я. Экономический анализ финансовых результатов от продажи продукции на примере сельскохозяйственных организаций: монография / Ю.Я. Рахматуллин. – СПб: Свое издательство, 2016 – 163 с.
3. Рахматуллин Ю.Я. Анализ путей реализации продукции сельского хозяйства в Республике Башкортостан / Ю.Я. Рахматуллин // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. – 2013. - № 3 (27). – С. 146-149.
4. Рахматуллин Ю.Я. Анализ увеличения продажи сельскохозяйственной продукции и механизма ценообразования в реальном секторе экономики / Ю.Я. Рахматуллин // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. - № 1 (39). – С. 143-145.
5. Официальный сайт ОАО «Дубитель» <http://www.dubitel.ru>.

УДК 336.719

**Т.С. Родионова, М.А. Гогонов**  
*sts888@bk.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### ОСОБЕННОСТИ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены основные виды рейтинговых оценок деятельности банков. Определены основные преимущества и недостатки рейтинговых оценок банков Республики Беларусь. Представлены ключевые требования, которые необходимо учитывать при разработке и совершенствовании методики рейтинговой оценки банков.

Для оценки финансовой надежности банка необходимо наличие достоверной и полной информации, а также выбор такой системы показателей, которая позволит в полной мере оценить результаты его деятельности. Основными оценочными показателями являются: достаточность капитала, ликвидность, качество активов, качество менеджмента, рентабельность, деловая активность, имидж и др.

Финансовая надежность – комплексный показатель, отражающий способность коммерческого банка:

- без задержки выполнять обязательства перед кредиторами и вкладчиками;
- противостоять внутренним и внешним угрозам и сохранять свою деятельность в долгосрочной перспективе;
- обладать достаточной ресурсной базой для эффективного развития и совершенствования деятельности;

– иметь позитивную динамику показателей качества активов, доходности, ликвидности, уровня управления.

Результатом оценки надежности коммерческих банков является рейтинговый показатель, отражающий комплексную оценку состояния банка, позволяющий отнести его к определенному классу (группе) и сделать выводы о финансовом положении кредитного института, занимаемой им конкурентной позиции в банковской системе, степени вероятности невыполнения своих обязательств перед клиентами.

Рейтинги результатов деятельности банков дают дополнительную аналитическую информацию для оценки тенденций развития банковской системы и финансовых рисков. В процессе выбора своей стратегии поведения в этой информации нуждаются все участники финансового рынка: банки, их вкладчики и акционеры, биржи, аудиторские фирмы, государственные органы банковского надзора.

В словаре современных экономических терминов Б. А. Райзберга, рейтинг определен как «оценка значимости, масштабности, важности фирмы, банка, а также показатель, характеризующий кредитоспособность компании» [1].

Оценка рейтинга банка является сложной многопараметрической задачей, причем ее сложность определяется не только числом параметров (учитываемых показателей), но и различием их происхождения. Как правило, большую часть используемых показателей представляют количественные или «объективные» показатели (достаточность капитала, доходность активов и т.д.). Качественные или «субъективные» показатели (экспертные оценки) не столь прозрачны. Их использование размывает границы получаемых оценок. Результативность анализа, очевидно, определяется качеством исходной информации, с одной стороны, и знаниями «оценщиков» особенностей конкретных методик расчетов – с другой.

В зависимости от применяемых технологий расчета комплексной рейтинговой оценки, различают следующие методологические подходы и типы проведения рейтинговой оценки: рэнкинг; дистанционный (неконтактный) рейтинг; индивидуальный (контактный) рейтинг.

Сравнительная характеристика видов рейтинга приведена в таблице 1 [2].

**Таблица 1 – Характеристика видов рейтинговых оценок**

| Характеристика                             | Вид рейтинга   |  |   |
|--|--|--|---|
|  | Рэнкинг  | Дистанционный  | Индивидуальный  |
| 1 Используемая информация                  | Открытая   | Открытая   | Открытая, закрытая                                    |
| 2 Используемые показатели                  | Количественные   | Преимущественно количественные, качественные                           | Преимущественно качественные, количественные          |
| 3 Объективность оценки                     | Объективные  | Субъективные   | Субъективные и объективные                            |
| 4 Направленность оценки                    | Узкая направленность, ранжирование по количественным показателям | Направленность шире, определение относительной финансовой устойчивости | Комплексная оценка, определение финансовой надежности |
| 5 Относительность оценки                   | Ранг не зависит от позиций других банков                         | Ранг зависит от позиций других банков                                  | Ранг не зависит от позиций других банков              |
| 6 Сроки работы над рейтингом               | Короткие   | Незначительные сроки   | Значительные сроки                                    |
| 7 Количество банков в рейтинге             | Неограниченное   | Неограниченное   | Ограниченное  |
| 8 Период пересмотра                        | Часто (1 раз в квартал)  | Часто (1 раз в квартал)  | Нечасто, зависит от банка                             |
| 9 Возможность для регулирования            | Не предназначены для регулирования                               | Не предназначены для регулирования                                     | Возможно регулирование                                |
| 10 Платность                               | Бесплатные   | Бесплатные   | Платные   |
| 11 Заинтересованность заказчика в рейтинге | Общая заинтересованность   | Общая заинтересованность   | Непосредственная заинтересованность                   |

В таблице 2 приведены основные преимущества и недостатки рейтинговых оценок банков Республики Беларусь.

**Таблица 2 – Преимущества и недостатки рейтинговых оценок банков Республики Беларусь**

| Рейтинговая оценка   | Преимущества  | Недостатки   |
|--|---|--|
| 1 Сравнительная оценка по данным статистики Национального банка (порталы MyFin.by, InfoBank.by, Viberi.by и др.) | - простота сравнения;<br>- доступность информации                                       | - не учитывает относительных показателей эффективности;<br>- не учитывает динамику показателей   |
| 2 Информационное агентство «Бизнес-Новости»  | - учитывает относительные показатели эффективности                                      | - низкая прозрачность методики;<br>- чрезмерное влияние на итоговый рейтинг показателей прибыльности   |
| 3 Рейтинговое агентство Белорусского государственного университета   | - учитывает относительные показатели эффективности;<br>- учитывает динамику показателей | - включены отдельные показатели, вызывающие сомнение в необходимости их использования (например, «популярность страницы в сети Facebook»);<br>- состав показателей, учитываемых при расчете интегральной оценки, изменяется каждый год |

По результатам проведенного исследования рейтинговых оценок банков Республики Беларусь можно сделать следующие выводы:

- используемые методики рейтинговой оценки банков основаны либо на сопоставлении абсолютных показателей, что не позволяет давать объективную оценку реального изменения их состояния относительно других банков, либо на совокупности групп показателей, характеризующих отдельные аспекты деятельности банков;

- наиболее обоснованной и включающей в основном относительные показатели оценки деятельности отечественных банков является методика рейтингового агентства Белорусского государственного университета. Однако она также обладает определенными недостатками, такими как, использование показателей, вызывающих сомнение в степени их важности, а также использование отдельных данных, информация о которых раскрывается не всеми банками ввиду разных подходов к содержанию и наполнения Пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчетности банков.

В результате исследования общепринятых зарубежных методик рейтинговой оценки банков и методик рейтинговой оценки банков, применяемых в Республике Беларусь, можно отметить следующие ключевые требования, которые необходимо учитывать при разработке и совершенствовании методики рейтинговой оценки банков:

- для проведения рейтинговой оценки использовать только общедоступные (лучше из одного источника) сведения о результатах деятельности банков;

- минимизировать применение абсолютных показателей, привести набор используемых показателей в сопоставимый вид;

- учитывать изменение рыночных позиций банков, то есть динамику показателей;

- исключить использование несущественных и спорных показателей (популярность официальной страницы банка на определенном Интернет-ресурсе, ипотечное кредитование, лизинг и т.п.), которые не являются универсальными для всех банков показателями развития бизнеса в силу возможной специализации и реализуемой маркетинговой политики.

Использование рейтинга банка способствует формированию стандартов открытости и прозрачности на рынке ссудных капиталов. Рейтинг обеспечивает дифференциацию банков, позволяет идентифицировать своих конкурентов. Для банков важность оценок определяется: в случае высокого рейтинга – эффективностью использования этой информации в рекламных целях для укрепления и расширения рыночной ниши; в случае ухудшения позиции банка в сравнении с другими – для оперативной корректировки стратегии поведения.

## Литература

1. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг и др.; Под общ. ред. Б. А. Райзберга. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 512 с.
2. Никитина, Е. Б. Особенности банковских рейтинговых оценок / Е. Б. Никитина // Вестник Пермского университета. – 2011. – № 3. – С. 87-92.

УДК 336.781.5

**Р.О. Самохвалов**

*roman.samohvalov2014@mail.ru*

*Белорусский государственный университет, Беларусь*

### **АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Работа посвящена проблеме банковских процентных ставок по кредитам в Республике Беларусь. Актуальность этой проблемы заключается в том, что кредиты - это средства для инвестиций, инноваций в уже существующих предприятиях, а также средства для начала нового бизнеса. И именно стоимость кредита (процентная ставка по кредиту) влияет на конкурентоспособность предприятий, ведь организации, взявшие кредит, должны включать его стоимость в цену своей продукции, чтобы в итоге рассчитаться с банками. Соответственно, чем ниже процентная ставка по кредиту, тем ниже цена продукции, тем конкурентоспособнее предприятия.

Сейчас мир вступил в эпоху нового, шестого технологического уклада. Его ядро составляют нано-, био-, информационные, коммуникационные и другие высокие технологии, от состояния которых зависит место той или иной страны в иерархии технологически развитых стран. Поэтому многие страны ускоренно развивают свой промышленный комплекс, особенно его наукоемкий, высокотехнологичный секторы, ведь в мировой экономике господствует тот, кто производит лучшие автомобили, станки, суда, самолеты, компьютеры, электронику, вооружение. Стран же, которые не смогут выжить в этой конкурентной борьбе ждет незавидная участь, зависимых, находящихся в вечном кризисе стран. Естественно, что в Беларуси это хорошо понимают, поэтому и стоит задача в наращивании промышленного потенциала страны. Однако, д.э.н., профессор Валерий Байнёв, заведующий кафедрой инновационного менеджмента БГУ в статье «Не страна для банков, а банки для страны» пишет о том, что существующая кредитно-денежная система является камнем преткновения для достижения этой цели [1]. Ведь отсутствие в Беларуси схемы по получению долгосрочных кредитов под низкий процент ставит нас в неравные условия с нашими конкурентами, что, в свою очередь, сказывается на конкурентоспособности наших предприятий, ведь сегодня на Западе и Востоке – в Китае, Японии – нет проблемы получения организациями дешевых денег на длительные сроки: Центральные Банки Евросоюза, США и Японии снизили учетную ставку, а соответственно, и стоимость кредитов с 4—6% практически до нуля [2]. Отсюда выходит, что нет никакого смысла требовать от белорусских компаний эффективной модернизации и глобальной конкурентоспособности без создания им условий, аналогичных тем, в которых работают наши конкуренты. По мнению Байнёва, банковская система в Беларуси «повёрнута к экономике не лицом», ведь на сегодняшний день ставки по кредитам в белорусских рублях являются неподъемными для предприятий, в то время как банки в этой ситуации далеко не бедствуют. И это притом, что банкам нет никакой нужды заботиться о росте цен на сырье и энергоресурсы, обслуживать и обновлять десятки наименований сложного технологического оборудования, решать бесчисленные проблемы многочисленного, представленного сотнями



разных профессий персонала, и т.п. Байнёв считает, что большая прибыль наших банкиров объясняется не тем, что они в десятки раз одарённее, предприимчивее, трудолюбивее работников других профессий, а тем, что они имеют монополию на управление деньгами всей страны, которая позволяет банкирам присваивать специфический, не связанный с их «выдающимися» талантами и трудолюбием, а значит, незаработанный ими доход – банковскую (ростовщическую) ренту. В ее основе лежит ссудный процент, который позволяет банкам иметь изначально запланированный доход, который ещё при этом, в отличие от других сфер бизнеса, зачастую надежно гарантирован залогом, многочисленными поручителями, госгарантиями и т.д. Из-за всего вышеперечисленного, даже в кризис, когда белорусская экономика в целом заметно «буксует», совокупная прибыль наших банков всё равно растёт [1].

С другой стороны, согласно статистической отчётности Национального Банка Республики Беларусь, ставка рефинансирования, а соответственно и ставка по банковским кредитам постепенно снижается. С 14.08.2019 учётная ставка составляет рекордно малые 9,5%, однако не стоит забывать, что за последние годы уровень инфляции также снизился, и снижение этого уровня практически нивелировало уменьшение ставки рефинансирования [3]. При этом, Национальный банк не ожидает дальнейшего снижения процентных ставок, так как сейчас не видит для этого возможностей. Как заявил начальник главного управления монетарной политики и экономического анализа Нацбанка Дмитрий Мурин: «Для удержания инфляции в пределах 5% — целевого ориентира на 2019-2020 годы — в ближайшей перспективе требуется сохранение сложившихся монетарных условий, и в частности — поддержание процентных ставок в экономике на уровне текущих значений» [4]. Старший аналитик форекс-брокера «Альпари» Вадим Иосуб считает, «что процентные ставки на денежном рынке Беларуси достигли дна» и что Национальному Банку следует сохранять привлекательность рублевых вкладов на фоне решений Федеральной резервной системы США, которая в этом году поднимает учетную ставку. По его мнению, снижение учётной ставки приведёт к оттоку из банковской системы депозитов в национальной валюте [4]. Более того, по мнению некоторых экспертов, например, старшего научного сотрудника Белорусского экономического исследовательско - образовательного центра (BEROC) Дмитрия Крука, вполне вероятно, что процентные ставки на денежном рынке Беларуси придется повышать в случае, если западные санкции будут приводить к дальнейшему оттоку капитала из России, ведь это поспособствует повышению привлекательности сбережений в национальной валюте и снижению давления на обменный курс белорусского рубля [4].

Отсутствие дальнейших планов по уменьшению ставки рефинансирования не решает проблему развития промышленного комплекса, которая, как считает Валерий Байнёв, усугубляется ещё и тем, что производственные предприятия в условиях рыночной экономики находятся в проигрышных, дискриминационных условиях по сравнению с посредническими организациями, так как производственные предприятия при прочих равных получают гораздо меньше прибыли, чем посреднические из-за того, что в производстве длительность обращения оборотных средств намного больше, чем, например, в сфере торговли или услуг. Другими словами, широко распространенное мнение о предоставлении свободной рыночной экономикой якобы равные экономические условия всем её субъектам ошибочно. Из-за неравных условий хозяйствования высокая стоимость кредитных ресурсов делает их неподъёмными для производственных предприятий, в это же время для посреднических организаций сложившаяся ставка процента является вполне приемлемой. В итоге банковская система начинает работать в качестве своеобразного «насоса», методично «выкачивающего» финансовые ресурсы из производственного сектора в сферу обмена. Именно поэтому производители регулярно жалуются на нехватку («вымывание») их оборотных средств, не говоря уже о ресурсах для технико-технологической модернизации [1].

В своей статье «неподъемные проценты по кредитам мешают развиваться экономике Беларуси» Валерий Байнёв пишет о том, что сырье превращается в конечный продукт, последовательно проходя переработку на множестве предприятий, которые составляют единую производственную цепочку. Это значит, что двузначная стоимость взятых этими предприятиями кредитов многократно включается в себестоимость конечного продукта. Более того, огромный ссудный процент, входящий в цену продукции каждого предыдущего предприятия такой цепочки, вынужденно покрывается за счет других кредитов, взятых последующими предприятиями. В итоге проценты накручиваются на проценты и растут как «снежный ком», тем самым составляя до половины себестоимости покупаемых нами товаров и услуг. Тем не менее, белорусские банкиры утверждают, что нынешние высокие процентные ставки есть прямое следствие высокой инфляции, хотя на самом деле наоборот: рост цен во многом обусловлен запредельной стоимостью кредитов, которая, как это было показано выше, заметно удорожает продукцию, многократно входя в ее себестоимость. По словам Байнёва, из этой проблемы вытекает ещё одна проблема: невозможность сформировать портфель эффективных инвестиционных проектов, потому что высокая доходность по банковским депозитам искусственно делает неэффективным множество вполне доходных и значимых проектов. Ведь мало кто согласится вкладывать деньги в открытие нового бизнеса, если после выплаты зарплат и налогов останется прибыль, эквивалентная доходу, который можно получить с депозита в ближайшем банке [2].

Таким образом, как считает Байнёв, неподъемный ссудный процент препятствует наращиванию промышленного потенциала страны. Кроме того, из-за высокой процентной ставки по депозитам мы лишаемся массы новых товаров и услуг, что опять-таки провоцирует рост цен на них, также не создается множество новых рабочих мест, организация которых — еще одна насущная проблема. Вследствие этого, белорусы остаются без зарплат, которые они имели бы на этих рабочих местах. И, наконец, бюджет недополучает налоги столь нужные для решения других социально-экономических проблем [2].

Проблема банковского процента по кредитам является дилеммой между наращиванием промышленного потенциала страны за счёт возможности получения дешевых денег на длительные сроки и укреплением курса белорусского рубля посредством привлечения сбережений в национальной валюте в виде депозитов. Однако на текущий момент, в 21 веке – веке информационных технологий, поражение в конкурентной борьбе развития наукоёмкого и высокотехнологического сектора промышленного комплекса может дорого обойтись для экономики страны в целом.

## Литература

1. Байнёв В.Ф. Статья // Не страна для банков, а банки для страны // Режим доступа: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/51326/1/%D0%9D%D0%B5%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B0%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%2c%20%D0%B0%20%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%8B.pdf>. Дата доступа: 29.09.2019
2. Байнёв В.Ф. Статья // Неподъемные проценты по кредитам мешают развиваться экономике Беларуси // Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/v-ozhidanii-ssudnogo-dnya.html>. Дата доступа: 29.09.2019
3. Сайт Национального Банка Республики Беларусь. Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/monetarypolicyinstruments/refinancingrate>. Дата доступа: 30.09.2019
4. Naviny.by Статья // Процентные ставки в белорусских банках достигли дна // Режим доступа: <https://yandex.by/turbo?text=https%3A%2F%2Fnaviny.by%2Farticle%2F20181105%2F1541395679-procentnye-stavki-v-belorusskih-bankah-dostigli-dna&d=1>. Дата доступа: 30.09.2019

*Е.Е. Синявская, В.В. Синявская*

*ees-17@mail.ru*

*Сочинский государственный университет, Россия*

## **ПРОБЛЕМЫ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

В статье анализируется эволюция механизма долевого строительства в России. Рассматриваются достоинства нового проектного финансирования строительства с привлечением и использованием счетов эскроу, а также возможные негативные последствия применения счёта эскроу на практике.

Механизм долевого строительства функционирует в России более 15 лет. При продаже жилья по договору долевого строительства покупатели становились инвесторами проекта, так как продажа осуществлялась на ранних стадиях строительства и, привлеченные от граждан деньги, застройщики вкладывали в проект. Долевое участие в строительстве, таким образом, представляло форму инвестиционной деятельности, при которой граждане финансируют возведение жилья за счет собственных средств. В случае успешной реализации проекта покупатель получал жилье со скидкой до 30% и постепенно выплачивал стоимость на протяжении строительства объекта, а застройщик инвестировал в объект деньги покупателя, поэтому обходился без банковского кредита и соответственно не платил проценты банку за кредитные средства. Правовые основы долевого строительства были заложены Федеральным законом от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»[1]. В законе закреплены в правовом поле следующие положения: требования к застройщику; обязательные условия договора долевого участия; права и обязанности сторон; требование по обязательному страхованию дольщиков и определены положения государственного контроля долевого строительства.

После введения в действие закона 214-ФЗ динамика числа заключенных договоров долевого участия в России была положительная, с некоторым замедлением в связи с кризисом 2015 года. За счет средств участников долевого строительства финансируется около 80% всего возводимого в России жилья.

К плюсам долевого строительства в соответствии с 214-ФЗ можно отнести:

- минимизацию рисков двойной продажи одного и того же объекта;
- обязательное согласования строительства во всех необходимых инстанциях, поэтому по окончании строительства, если есть технические нарушения, до их устранения дом не будет введен в эксплуатацию;
- права сторон договора долевого участия защищены на случай его расторжения;
- право дольщика при определенных условиях (несколько раз в год) допускать несвоевременную уплату своих платежей, с уплатой определенных штрафных санкций;
- если застройщик просрочит сдачу объекта, на него будет наложен крупный штраф;
- застройщик не имеет права изменить планировку квартиры и ее стоимость (за исключением чрезвычайных обстоятельств). Стоимость квартиры может измениться в меньшую сторону, если ее площадь окажется меньше, чем указано в договоре.

Недостатками долевого строительства являются:

- на договора инвестирования, предварительные договора, вексельные и прочие схемы гарантии 214-ФЗ не распространяются;
- дольщик обязан придерживаться графика оплаты и не допускать просрочек на срок более двух месяцев;

- при банкротстве застройщика возврат внесенных средств возможен, но потребует затрат времени и сил;
- нет единой формы типового договора долевого участия.

Несмотря на серьезные законодательные гарантии, проблема обманутых дольщиков не была решена. Основная причина невыполнения условий договора застройщиками – финансовые проблемы. Сюда относят рост цен на стройматериалы, сложности с получением банковских кредитов на продолжение стройки, сложности с вводом домов в эксплуатацию. Таким образом, это рискованный способ покупки жилья, схему которого эксперты характеризуют как «нецивилизованную», а его регулирование как «невнятное». Результатом действия такой модели продажи жилья стали: 894 проблемных объектов, по которым заключено 98 570 тысяч договоров долевого участия. Ежегодно количество долгостроев и дольщиков, потерявших деньги от схем мошенников, росло. Пострадали от действий недобросовестных застройщиков 38,7 тысяч покупателей [2].

Государством в 2016 году была предпринята попытка защитить дольщиков путем создания компенсационного фонда, в который с 2017 года компании-застройщики стали перечислять 1,2% от стоимости каждой оформленной сделки, и за счет которого стали выплачивать в случае банкротства строительной компании компенсацию гражданам-участникам долевого строительства. Но и это не решило проблемы, что потребовало пересмотреть законодательство с целью защиты интересов граждан и сохранения объемов строительства.

Последние изменения в Федеральный закон 214-ФЗ внесены в рамках «дорожной карты» перехода от долевого участия к использованию счетов эскроу и развитием кредитования застройщиков. На данный момент подготовительный этап завершен – создана нормативная база для перехода к целевой модели финансирования строительства. С 1 июля 2019 на смену рискованной для покупателей схемы долевого строительства года пришло проектное финансирование строительства с привлечением банковских кредитов, а также использованием эскроу-счетов, на которых деньги дольщиков будут храниться до окончания возведения дома. Переход к проектному финансированию преследует следующие цели:

- защита прав покупателей жилья;
- удаление с рынка недобросовестных и ненадежных застройщиков;
- сокращение сроков строительства.

Особенности счетов эскроу в строительстве:

- в случае банкротства застройщика средства возвращаются дольщику;
- застройщик не может использовать денежные средства со счета до окончания строительства;
- покупатель может вернуть деньги со счета в банке, если сроки сдачи квартиры задерживаются более чем на 6 месяцев;
- после того как объект недвижимости будет сдан, деньги с эскроу пойдут на погашение кредита, а остаток составит прибыль застройщика.

Деньги со счета передаются застройщику только после исполнения им обязательств перед депонентом. Если дом не будет сдан или застройщик обанкротиться, деньги на эскроу-счетах предполагается возмещать дольщикам.

В рамках нового механизма финансирования через эскроу-счета банк становится контролирующей стороной сделки и имеет право отказать в проведении операций, связанных с нецелевым расходованием средств. Средства дольщиков будут защищены, а в случае неисполнения застройщиком обязательств, возвращены через Агентство по страхованию вкладов. Максимальная сумма возмещения вкладов — 10 млн. рублей за одну квартиру.

Основным преимуществом долевого строительства для покупателей была возможность инвестировать в недвижимость на начальных этапах строительства и экономить до 30% от ее начальной стоимости. При проектном финансировании граждане тоже смогут вкладываться стадии котлована, но выгоды с этого получить уже не получится. Застройщики лишаются «легких денег», которые они получали от дольщиков в виде прямых инвестиций. Для реализации проекта застройщики вынуждены будут использовать либо собственные средства, либо привлекать банковские кредиты, что приведет к снижению рентабельности.

До момента получения доступа к денежным средствам дольщиков при отсутствии собственного финансирования строительства застройщик вынужден пользоваться кредитными средствами того самого банка, в котором открыты счета эскроу и хранятся деньги дольщиков. После раскрытия счетов эскроу банк направляет депонированные средства на покрытие полученных застройщиком кредитов и прочих издержек банка, а оставшиеся средства поступают в распоряжение застройщика.

Система расчетов в долевом строительстве через счета эскроу имеет для застройщиков плюсы и минусы. С одной стороны, застройщики получили пусть дорогое, но стабильное финансирование, не зависящее от темпов продаж объектов недвижимости в рамках проекта, и нет больше необходимости в дополнительных формах обеспечения, а значит, и в дополнительных затратах, в том числе в отчислениях в компенсационный фонд, оплате страховых взносов, поручительстве банка и пр. Но, с другой стороны, застройщик лишился бесплатного финансирования строительства за счет средств дольщиков, а за кредитные деньги банку необходимо платить проценты, размер которых не ограничен. Банк контролирует сделки застройщика с использованием кредитных средств и вправе отказать в проведении банковской операции по специальному счету застройщика. Урегулирование разногласий с банком может повлечь за собой увеличение сроков строительства. Кроме того, банк забирает оперативный контроль за финансами, поступающими от реализации квартир, но ответственность за успешность маркетинга, привлечения этих денег, несет все равно застройщик.

Еще одна проблема нового механизма связана с вопросами компенсационности. Законодательно не предусматривается начисления процентов на блокируемые на счетах эскроу средства. Независимо от времени депонирования дольщик получит ровно такую же сумму, которую заплатил при заключении договора. Это значит, что с учетом принципа временной стоимости денег дольщиков ожидают финансовые потери на фоне инфляции, а также изменения конъюнктуры рынка. Инфляция в размере 4%, которую ЦБ РФ рассматривает в качестве ориентира, съест 10% от реальной стоимости за два с половиной года. Эффект будет еще сильнее за счет ожидаемого роста цен на рынке, и покупатель не сможет за ту же сумму приобрести квартиру с такими же параметрами. В нынешнем виде эскроу-счета финансово выгодны банкам, которые безвозмездно (за минусом небольших издержек по ведению этого вида счетов) смогут пользоваться средствами, хранящимися на эскроу-счетах, в своих бизнес-целях.

## Литература

1. Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 N 214-ФЗ Электронный ресурс. - Режим доступа:

[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51038/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/) .-

2. Новости Интерфакса. Электронный ресурс. Режим доступа: <sup>1</sup> <https://realty.interfax.ru/ru/news/articles/103865/>. - Дата доступа: 15.09.2019 г.

*Л.В. Федосенко*

*stepan112@rambler.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

В статье рассматриваются проблемные аспекты розничного кредитования кредитных организаций. Представлены факторы, влияющие на рост потребительского кредитования в банковской системе Беларуси. Раскрывается авторская позиция по вопросам розничного кредитования. Отмечается необходимость активного участия государства в процессе стимулирования населения к инвестированию. Выдвигаются предположения дальнейшего его развития.

Непрерывное взаимодействие финансовых кредитных институтов с вкладчиками и кредитополучателями оказывает непосредственное влияние, как на экономический рост, так и на охлаждение инфляционных и девальвационных процессов в стране. Сближение ссудных организаций, домашних хозяйств и реального сектора экономики позволяет каждому из субъектов кредитных отношений обеспечить свой интерес. Первые – кредитные финансовые организации, получают прибыль в виде процентной маржи, другие – коммерческие предприятия, наращивают капитал для дальнейшего расширения своей деятельности, третьи – граждане, получают займы блага, которые не могут приобрести одномоментно и готовы платить за это большие процентные выплаты. Оправдана ли потребительская активность с точки зрения интересов самих граждан и государства в целом, это ещё вопрос. И так ли безобиден самый распространенный потребительский кредит, как нам хотят представить это кредитные организации.

В теории можно встретить утверждение, что потребительские кредиты улучшают благосостояние граждан. На наш взгляд, потребительские кредиты улучшают качество жизни граждан, но в краткосрочной перспективе, так как в дальнейшем им придется нести значительные расходы на обслуживание долга, не говоря уже о погашении самого долга. Население берет кредиты на текущее потребление, так как заработная плата, как основной источник дохода большинства населения, не позволяет обеспечить достойный уровень жизни. Берут кредита даже на то, чтобы собрать детей в школу.

На практике сложилась ситуация, когда кредитные организации, всеми имеющимися у них способами, стимулируют население к потреблению, будучи заинтересованными в получении дополнительной «легкой» прибыли. Сегодня во многих странах кредиты домашним хозяйствам растут быстрее, чем кредиты реальному сектору экономики. Чистая прибыль коммерческих банков Беларуси (без учета Банка развития) в 2018 году выросла на 23,6 % – до 1,1 млрд. рублей. Банки заработали на росте объемов кредитования населения и комиссиях по банковским карточкам. Прирост кредитов населения за 2018 составил 2,6 млрд. рублей против 0,5 млрд. рублей у предприятий. Как видно, вклад физических лиц в прирост прибыли банков превысил вклад юридических лиц примерно в 5 раз. [1]. Таким образом, кредиты домашним хозяйствам растут быстрее, чем кредиты экономике. Уже в апреле 2019 года задолженность домохозяйств в Беларуси по кредитам перевалила через 12 млрд. рублей, в долларовом эквиваленте приближается к 6 млрд. долл. США, впервые превысив уровень докризисного конца 2014 года, а в реальном выражении, в сопоставимых ценах, стала новым историческим максимумом [2]. Задолженность населения банкам в расчете на 1 человека составляет 250,5 долл. США для потребительских кредитов и

390,5 долл. США по ипотечным кредитам. Это примерно в 4 и 2 раза соответственно меньше, чем в России.

Кредитные организации зачастую не желают обращать внимания на тот факт, что кредитополучатели не всегда имеют постоянный гарантированный доход, что прожиточный минимум не позволит в срок вернуть долг, ставки по кредитам необоснованно завышаются (страхование рисков), взимается высокая комиссия за сопровождение долга. Эти финансовые организации больше волнует наличие у заёмщиков залоговых обязательств, которые они готовы изъять взамен долга. Они, как правило, не заостряют внимание на расширенных обязанностях кредитополучателя по своевременному возврату кредита и процентов. Также не акцентируют внимание заёмщиков на санкциях в случае невыполнения долговых обязательств, таких, как пени, штрафы и т. д. В то же время большинство банков в случае невыполнения обязательств требуют пеню в размере двойной действующей процентной ставки за пользование кредитом, начисленную за каждый день просрочки на сумму неуплаченных в срок процентов за пользование кредитом. Повышенная ставка доходит до 60 % годовых, а за каждый день просрочки начисляют пеню. Размеры пени в некоторых банках достигает 1 % за каждый день просрочки, что составляет 360 % годовых [3].

Расходы на обслуживание долга в некоторых странах уже превышают расходы на питание, и это без учета выплаты основного долга. Физические лица, взявшие потребительские кредиты в белорусских банках, направляют на выплаты банкам в среднем 20 % от своих доходов, 6,5 % клиентов тратят на обслуживание долга больше 40 %, а у 10 % показатель долговой нагрузки составляет 35-40 % [1].

Проблема возврата кредита сегодня и в ближайшей перспективе становится актуальной. Наблюдается ухудшение качества потребительского кредитного портфеля белорусских банков. Просроченная задолженность составила 32,1 миллиона рублей. Это непогашенная в срок задолженность по основному долгу или плановым процентам за пользование ссудой, а также иным платежам по кредитному договору. Эта задолженность в ближайшие годы, на наш взгляд, может значительно вырасти в связи с невысокими темпами роста экономики и низкими зарплатами граждан. Уже сегодня ставки по кредитам в нашей стране выше, чем в России. Сейчас ставка рефинансирования Национального банка составляет 9,5 %, а в России ключевая ставка – 7,25 %. Это значит, что расходы у белорусского кредитополучателя по выплате процентов будут существенно, примерно на треть, выше, чем у российского [4]. Темпы прироста кредитного портфеля существенно превышают скорость увеличения доходов, что в перспективе может вызвать нежелательные явления.

Следует отметить, что данная негативная тенденция характерна не только для отечественных кредитных организаций, но и для большинства коммерческих банков и НФКО других стран, включая Россию. Так, по данным Всемирного банка 60 % российских граждан имеют проблемы с погашением кредитов [5]. На одного жителя России приходится потребительских кредитов на 964 долл. США (при курсе доллара 65 рублей), а ипотечных – на 734 долл. США.

Как считают независимые эксперты жизнь в кредит в условиях стабильной экономики – это нормальное явление, но заёмщикам зачастую трудно спрогнозировать возможность возврата кредита, особенно в нестабильной экономической среде. Развитие розничного кредитования зависит, в первую очередь, от роста национальной экономики и доходов населения. Деловой бум в странах СНГ закончился, экономика практически не растёт и вероятность ухудшения финансового положения граждан достаточно вероятна, и вместе с этим растёт риск невозврата долга. Увеличивается вероятность невозврата розничного кредита и в связи с возможностью остаться безработным. Независимые эксперты

полагают, что уровень фактической безработицы в Беларуси составляет от 6 % до 10 % от экономически активного населения (официальная статистика показывает 0,5 % [6]).

Население, по большому счету, приучают жить в долг. В то же время, успех наиболее показательных в этом плане развитых экономик говорит о том, что эффективно и быстро расти смогли именно те страны, в которых были созданы надежные инструменты накопления, стимулирующие население не к безграничному потреблению, а к постоянному процессу инвестирования. В нашей стране должны быть созданы надёжные инструменты накопления. Населению следует жить «по средствам», а не находится в долговой ловушке кредитных организаций.

Следует отметить, что в отношениях кредитной организации и кредитополучателя в лучших условиях находится первый участник. Потребитель услуги банка, по сути, лишен права влиять на условия кредитного договора. Зачастую кредитополучатель вынужден соглашаться с условиями договора или банк просто ему откажет в его получении. Банки требуют у кредитополучателей залоговые обязательства, а сами не всегда имеют 100 % покрытие своих обязательств перед заёмщиками. В такой ситуации банк имеет права, а кредитополучатель только обязанности. Такой подход не улучшает позицию заёмщика и не создает равные возможности кредитных отношений.

Относительно перспектив розничного кредитования в нашей стране, то специалисты расходятся во мнениях. Одни полагают, что белорусский рынок потребительского кредитования населения в ближайшие годы может увеличиться примерно в 2-3 раза (с учетом низких доходов населения страны). Другие, напротив, считают, что темпы кредитования замедлятся, а динамика просроченных кредитов будет нарастать в силу снижения реальных доходов и других факторов. Граждане будут стараться выровнять свои доходы за счет кредитов. Следует отметить тот факт, что развитые страны эффективно и быстро смогли наращивать темпы экономического роста за счет создания надежных инструментов накопления. Граждан нашей страны, на наш взгляд, следует больше мотивировать к постоянному процессу инвестирования, а не безудержному потреблению. Ведущая роль здесь должна принадлежать государству, в противном случае закредитованность граждан может привести к рецессии.

## Литература

1. Белорусские банки наращивают прибыль за счет населения [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.belrynok.by/2019/02/06/beloruskie-banki-narashhivayut-pribyl-za-schet-naseleniya/> – Дата доступа: 28.09.2019.
2. Кредитная задолженность населения в Беларуси безостановочно увеличивается [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://banki24.by/news/3339-kreditnaya-zadolzhennost-naseleniya-v/> – Дата доступа: 28.09.2019.
3. Завышенные штрафы по просрочкам за кредит: как после проверки КГК и предложений регулятора банки изменят работу с клиентами [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2019/july/37055/> – Дата доступа: 28.09.2019]
4. Приведет ли кредитный бум в Беларуси к рецессии? [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.belrynok.by/2019/09/04/privedet-li-kreditnyj-bum-v-belarusi-k-retsessii/> – Дата доступа: 27.09.2019.
5. Всемирный банк: 60 % россиян имеют проблемы с погашением кредитов [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://versia.ru/vsemirnyj-bank-60-rossijan-imeyut-problemy-s-pogasheniem-kreditov> – Дата доступа: 27.09.2019.
6. Безработица в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://benefit.by/info/bezrobotica/> – Дата доступа: 25.09.2019.



**Л.В. Федосенко**  
*stepan112@rambler.ru*

**Т.И. Иванова**  
*Itigomel@mail.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **ВНЕШНИЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ – ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИЛИ УГРОЗА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

В статье рассматривается внешний государственный долг с позиций экономического развития и финансовой безопасности. Проанализировано состояние внешнего долга развитых и развивающихся стран. Обозначены факторы, влияющие на уровень и динамику внешнего государственного долга и допустимые значения внешнего долга относительно ключевых макроэкономических показателей. Акцентируется внимание на том, что существующий методический инструментарий для оценки кредитоспособности государства и долговой нагрузки требует уточнения, поскольку он в большей степени ориентирован на интересы кредитора, чем заемщика. Авторами предложены такие важнейшие показатели, как: соотношение прибавочного продукта к необходимому; доля внешних заимствований, направляемых в реальный сектор экономики; величина совокупного и внешнего долга, приходящаяся на одного занятого.

Внешний государственный долг это тот финансовый инструмент, который позволяет привлечь дополнительные денежные средства на развитие, когда внутренних накоплений недостаточно. Однако финансовые аналитики полагают, что внешний государственный долг имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Например, эффективное использование долга улучшает общее экономическое положение страны-заёмщика, так как увеличивает финансовую массу, восстанавливает общий бюджет государства, развивается экономика в целом и её отдельные сегменты. Укрепляется положительный рейтинг государства, своевременно обеспечивающего возврат долга, что предоставляет доступ к более дешевым кредитным ресурсам, обеспечивается дополнительный приток валюты в страну в качестве инвестиций и т.д. Отрицательные моменты – это следствие невыполнения своих долговых обязательств и связаны они, как правило, с контролем внешних кредиторов над целевым использованием средств, вплоть до вмешательства во внутренние дела государства при потере финансовой независимости.

Состояние внешнего государственного долга экономически развитых стран – мировых лидеров (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Нидерланды и др.) свидетельствует о том, что все они накопили огромный внешний долг относительно ВВП. В то же время стран, не имеющих внешнего долга, мало – Бруней, Макао, Республика Палау. Низкая активность на международных рынках ссудных капиталов характерна для слаборазвитых стран, поэтому можно предположить, что существует зависимость между уровнем развития экономики и объемом привлекаемых финансовых ресурсов. Следует отметить также, что страны, обладающие высоким ресурсным потенциалом, прежде всего углеводородным, прибегают к внешним заимствованиям, но их уровень по отношению к ВВП относительно невысок (Объединенные Арабские Эмираты – 41 процент, Саудовская Аравия – 20 процентов, Ирак – 27 процентов, Иран – 4 процента, Ливия – 11 процентов и др.) [1].

США накопили огромный государственный долг равный 22,4 трлн. долларов. На одного гражданина США в среднем приходится более 50 тыс. долларов США долга страны. К 2023 году, по прогнозам МВФ, он может достигнуть 117 % ВВП страны. Среди крупнейших держателями госдолга США – Китай и Япония [2]. Долг продолжает расти, но он пока не представляет угрозы мировой экономике. На это влияют многие факторы. Например, США наращивают темпы роста экономики (3 % в год) и могут рассчитаться с ним в «рабочем порядке» из доходов (как известно, что чем больше экономика страны, тем легче

ей оплачивать долги). Бумаги американского казначейства по-прежнему вызывают доверие у ключевых инвесторов. Политика казначейства США по управлению долгом построена на относительно невысоком среднем сроке до погашения (58 месяцев), что позволяет использовать так называемое «окно возможностей» и нарастить объём долга при одновременном резком снижении стоимости его обслуживания. США не испытывают проблем с рефинансированием долгов, что позволяет избежать дефолта. Динамично развивающимся странам деньги ссужают охотно, и они могут себе позволить работать с большим кредитным плечом. Однако следует отметить, что заимствование дает возможность государствам ускоренно развиваться, но впоследствии и тянет экономику этих стран вниз, в случае первоначального просчета или вновь открывшихся обстоятельств. Например, развязанные торговые войны могут повлиять на объём вложений в экономику США.

Россия в настоящий период вообще не расширяет внешнюю долговую нагрузку, у нее не осталось «чистого долга» (разница между внешними обязательствами и активами в иностранной валюте), а все имеющиеся незначительные обязательства покрываются рекордными государственными резервами. На 1 февраля 2019 года объём государственного долга России составил 47,6 млрд долларов, сократившись на 1,5 млрд долларов по сравнению с январем текущего года. Большая его часть приходится на облигации внешнего займа, размер которых составил более 35 млрд долларов. Следом идут государственные гарантии в иностранной валюте – 11,5 млрд долларов. Остальные категории долгов не превышают одного млрд долларов. Важным элементом российской экономики является отток капиталов. Отток капитала позволяет снизить предложение доллара на российском валютном рынке и тем самым укрепить его курс, а значит ослабить курс рубля. Это очень выгодно экспортёрам. Привлечение внешнего долга в этих условиях означает обратную тенденцию. Чем больше внешних долгов привлечёт российское государство в долларах, тем больше будет долларов внутри страны, а значит, это будет оказывать давление на курс доллара, будет способствовать его удешевлению, а это невыгодно экспортно-ориентированным экономикам [3]. В то же время обратная сторона такого подхода государства к внешнему долгу и оттоку капитала – отсутствие финансовых ресурсов для наращивания экономического роста. Еще в 2017 году аналитики Sberbank CIB указывали, что Россия может нарастить общий долг на 50 % без угрозы финансовой стабильности и тем самым отчасти решить проблему медленного роста. На фоне наращивания государственных резервов российская экономика демонстрирует низкие темпы роста: за первое полугодие 2019 года ВВП увеличился только на 0,7 % в годовом выражении[4]. Россия проводит осторожную политику внешних заимствований, предпочитая в условиях санкций и частичного закрытия внешних ссудных рынков, увеличивать накопления, тем самым снижая риски финансовых потерь.

В Республике Беларусь уровень совокупного внешнего долга составляет 79,5 % к ВВП, при пороговом значении – 60, рекомендованном Маастрихтскими соглашениями. Однако следует учитывать, что при высокой доле участия государства в экономике, долги субъектов хозяйствования, при условии признания их экономически несостоятельными или банкротами, прямо влияют на финансовое положение страны, поскольку долговое бремя перекладывается на бюджет.

Анализируя уровень и динамику внешнего государственного долга необходимо учитывать потенциал экономики государства, структуру национальной финансовой системы и ВВП, величину активов и размер золотовалютных резервов, международный авторитет на рынках ссудных капиталов и другие факторы, которые самым непосредственным образом влияют на способность привлекать и обслуживать внешний государственный долг. Небольшие страны и страны с формирующимся рынком часто отличаются большей уязвимостью, поскольку их экономика бывает менее диверсифицированной, имеет меньшую базу внутренних финансовых сбережений и менее развитую финансовую систему и может быть более подвержена риску финансовой цепной реакции, передающейся через потоки

капитала. В то же время, как показала практика, и более крупные и развитые страны тоже уязвимы, особенно в период экономических кризисов [1].

Концепция национальной безопасности Республики Беларусь устанавливает допустимые значения внешнего долга относительно ключевых макроэкономических показателей. В частности, в ней утверждены следующие пороговые значения индикаторов внешней долговой безопасности, за пределами которых дальнейшее наращивание долга угрожает экономической безопасности государства (таблица 1).

**Таблица 1 – Индикаторы внешней долговой безопасности Республики Беларусь**

| Индикаторы  | Значения, %  |
|---|--------------|
| Объем валового внешнего долга по отношению к ВВП  | не более 55  |
| Объем валового внешнего долга по отношению к экспорту                                   | не более 100 |
| Доля краткосрочного внешнего долга в валовом долге                                      | не более 50  |
| Объем государственного внешнего долга по отношению к ВВП                                | не более 25  |
| Расходы по обслуживанию государственного внешнего долга по отношению к валютной выручке | не более 10  |

Данные показатели были дополнены набором новых индикаторов, утвержденных в рамках Концепции управления валовым внешним долгом, которая была принята в мае 2011 г. Концепция подчеркивает необходимость дополнительного анализа следующих индикаторов: показатели валового внешнего долга, показатели долга органов государственного управления, показатели долга органов денежно-кредитной политики и банковского сектора, показатели долга других секторов.

Разработанный и используемый методический инструментарий для оценки кредитоспособности государства и долговой нагрузки, на наш взгляд, требует уточнения, поскольку он в большей степени ориентирован на интересы кредитора, чем заемщика. Критерии, разработанные МВФ и Всемирным банком не вызывают сомнения в их целесообразности, но, с позиции заемщика, они не позволяют глубоко и объективно оценить его потенциальные возможности, связанные с выполнением долговых обязательств. Несмотря на то, что в Республике Беларусь, наряду с общепризнанными критериями, разработан дополнительный их перечень, тем не менее считаем целесообразным его уточнить и дополнить такими важнейшими показателями, как: соотношение прибавочного продукта к необходимому; доля внешних заимствований, направляемых в реальный сектор экономики; величина совокупного и внешнего долга, приходящаяся на одного занятого. Поскольку международные рынки ссудных капиталов и национальной экономики, в условиях глобализации подвержены высокой турбулентности, необходимо совершенствовать методический инструментарий оценки внешней долговой нагрузки в контексте интересов, как кредиторов, так и заемщиков.

## Литература

1. Л.В. Федосенко, Т.И. Иванова (Республика Беларусь). «Критерии внешней долговой нагрузки государства: методический аспект». *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки: журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич.* – Луцьк: Вежа-Друк, 2018. – № 1 (13). – 185 с. (С.126-134)
2. Пирамида мирового масштаба: что будет с госдолгом США [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2019/06/26/12443917.shtml/> – Дата доступа: 29.09.2019.
3. У РФ почти нет внешнего долга – но хорошо ли это для её экономики? [Электронный ресурс]. – 2019 – Режим доступа: <https://regnum.ru/news/economy/2578566.html> – Дата доступа: 30.09.2019.
4. У России не осталось чистого долга [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/10/09/2019/5d7222999a7947687c1da435> – Дата доступа: 28.09.2019.

**Т.А. Шердакова**

*Lavitabella@mail.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ**

В статье рассматривается сущность экономической категории «интеллектуальный потенциал организации», классификация организаций в зависимости от уровня развития интеллектуального потенциала. Данная тема является актуальной, поскольку уровень развития интеллектуальной составляющей влияет на возможности организации к обновлению, получению конкурентных преимуществ.

Эффективное функционирование организации, согласно мировым тенденциям, в значительной степени зависит от уровня развития и использования интеллектуальной составляющей, которая является решающим фактором роста производительности труда и повышения конкурентоспособности. Изменение вектора связано с развитием концепции человеческого капитала и его основной составляющей – интеллектуальным потенциалом, который при активном вовлечении в производственный процесс, капитализируется и участвует в создании новой стоимости.

В контексте изучения категории «интеллектуальный потенциал», ее следует рассматривать на нескольких уровнях, при этом ракурс может смещаться в одну из сторон – носителя и потребителя. Носитель – это субъект, который обладает интеллектуальными способностями и может в определенной мере их реализовать, получая вознаграждение. Потребитель интеллектуального потенциала – это субъект, который готов платить за приобретение (получение) этого интеллектуального ресурса и получает отдачу на вложенные средства, т.е. имеющийся интеллектуальный потенциал реализуется и приносит доход. Таким образом, можно выделить:

- *интеллектуальный потенциал страны* – совокупность интеллектуальных ресурсов, которыми располагает та или иная страна;
- *интеллектуальный потенциал региона* – совокупность интеллектуальных ресурсов, которыми владеет данный регион;
- *интеллектуальный потенциал организации* – совокупность интеллектуальных ресурсов, которыми обладает организация;
- *интеллектуальный потенциал индивида (носителя)* – характеристика интеллектуальной составляющей личности, которая может быть им реализована с целью получения дохода.

Гносеологический анализ исследуемой категории допускает рассмотрение таких базовых, в данном случае, понятий, как «потенциал» и «интеллект», и их синтеза.

Согласно толкового словаря Ожегова С.И. **потенциал** – *степень мощностив* каком-либо отношении, *совокупность* каких-нибудь средств, возможностей [1, с. 571]. Идентичное определение потенциала приводится в Современном толковом словаре русского языка под редакцией Кузнецова С.А.: **Потенциал** [от лат. *potentia* - сила]: Степень мощности в каком-либо отношении, совокупность всех средств, возможностей, необходимых для чего-либо [2, с. 588]. Рассматривая данные определения категории «потенциал», следует отметить, что потенциал рассматривается как степень мощности в отношении определенных вещей, т.е. степень можно определить как определенный уровень развития в отношении чего-то. С другой стороны, потенциал рассматривается как совокупность, т.е. определенная сумма всех средств, возможностей, необходимая для чего-то. Таким образом, можно заключить, что *потенциал*, согласно толковому словарю, - это определенный уровень чего-то, обусловленный наличием (совокупностью) определенных средств и возможностей и который необходим для достижения определенной цели.

В Новом экономическом словаре термин «потенциал» трактуется следующим образом: **потенциал** [от лат. *potentia* – сила, мощь] – *совокупность* имеющихся средств, возможностей в какой-либо области, например, военный потенциал какой-либо страны, совокупность ее экономических, морально-политических и военных ресурсов для ведения войн [3, с. 611]. Согласно данному определению, потенциал – это совокупность имеющихся средств и возможность, которые необходимы для решения определённой задачи. В Новой экономической энциклопедии Румянцевой Е.Е. определено, что «**потенциал** в экономике – это *совокупность* различных ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные, с помощью которых можно получить *определенные результаты*, например, интеллектуальный потенциал [4, с. 455]». Кроме того указано, что «..Потенциал может оставаться без изменений, увеличиваться или уменьшаться. Анализ потенциала следует производить в увязке с периодом времени. Одна из задач экономической политики – найти инструменты, которые бы обеспечили раскрытие имеющихся потенциалов и способствовали их реализации» [4, с. 455]. В данной интерпретации следует отметить, что потенциал – это совокупность ресурсов, которые необходимы для определенного результата, т.е. решения определенной задачи.

Изучив подходы к определению потенциала согласно словарям, следует сделать вывод, что потенциал – это, прежде всего, совокупность различных видов ресурсов, необходимых для решения определенных задач. Если использовать применительно к организации, то ее потенциал – это совокупность всех ресурсов организации, имеющихся у нее для решения различного рода задач. При этом следует сделать акцент, что потенциал – это известный (измеренный) объем ресурсов.

Рассмотрим вторую базовую категорию – «интеллект». Согласно Нового экономического словаря А.Н. Азрилияна, **Интеллектуальный** [от лат. *intellectus* – разумение, понимание] – 1. относящийся к психической жизни человека, к разуму, интеллекту; 2. С высоким уровнем интеллекта [3, с. 285]. Современный толковый словарь русского языка определяет интеллект следующим образом: **интеллект** [от лат. *intellectus* – понятие, рассудок] – мыслительные способности человека, разум, уровень умственного развития [2, с. 246]. Согласно словарю С.И. Ожегова, **интеллект** – ум, мыслительная способность, умственное начало у человека [1, с. 249]

В сформированном философском понимании **интеллект** (лат. *intellectus* – разум) – ум, способность мыслить, проницательность, совокупность тех умственных функций (сравнения, абстракции, образования понятий, суждения, заключения и т.д.), которые или преобразовывают восприятия в знания, или критически пересматривают уже имеющиеся знания, или анализируют их [5, с. 30].

Исходя из данных определений видно, что интеллект определяет способности мыслить. Однако современное развитие экономики и технологический уклад создали возможность функционирования искусственного интеллекта, поэтому *интеллект* можно определить как способность мыслить человека и машин. Искусственный интеллект используют при построении так называемых «интеллектуальных систем» (например, экспертных систем, баз знаний), при решении задач «машинного зрения» (ориентирование в пространстве, распознавание обстановки и т.д.), в сложных системах обработки информации. [5, с. 31].

Обобщая приведенные выше трактовки базовых категорий, интеллектуальный потенциал организации можно определить как совокупность ресурсов, имеющих интеллектуальную природу и готовых к использованию для достижения определённой цели.

Важным аспектом изучения интеллектуального потенциала и, соответственно, его управления является его измерение. Однако измерение интеллектуального потенциала связано с тем, каковы задачи организации и какая часть интеллектуальных ресурсов ему важна для принятия управленческих решений. Постоянное отслеживание динамики и своевременное проведение корректирующих мероприятий позволит более эффективно использовать интеллектуальный потенциал для улучшения показателей деятельности организации и достижения поставленной цели. Поэтому важно разработать стратегию

управления интеллектуальным потенциалом организации, в рамках которой данный потенциал реализуется, т.е. капитализируется – увеличивается доход или осуществляется прирост новой стоимости.

Одним из подходов к измерению интеллектуального потенциала организации является получение интегральной оценки с соответствующим ее значением. Соответственно, интегральная оценка позволит определить типы предприятий в зависимости от уровня развития их интеллектуального потенциала. Для этого необходимо рассчитать определенный диапазон изменения интегрального показателя интеллектуального потенциала, который будет ориентиром в определении типа организации:

1 первый тип - слабый интеллектуальный потенциал организации, когда его величина в течение длительного периода времени остается ниже определенного диапазона значений. Постоянство такой ситуации свидетельствует о деградации организации, неспособности его к инновационной деятельности и необходимости определенных преобразований;

2 второй тип - пороговый (средний уровень) интеллектуальный потенциал организации характеризуется соответствием его величины определенному диапазону, опускаться ниже которого губительно для деятельности предприятия;

3 третий тип - высокий интеллектуальный потенциал организации, превышающий определенный диапазон значений в течение определенного периода времени. Данный тип характерен для предприятий, активно занимающихся инновационной деятельностью, стремящихся к постоянному обновлению.

Кроме того, измерение интеллектуального потенциала каждой организацией и предоставление данных в местные управляющие органы позволит иметь представление об интеллектуальном потенциале региона (интеллектуальной карте региона) и является достаточно важным для разработки и реализации социально-экономической политики региона и в целом государства.

### Литература

1. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбувник, 1999. – 944 с.
2. Современный толковый словарь русского языка / главный редактор С.А. Кузнецов. – СПб: «Норинт», 2007. – 960 с.
3. Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд. Доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1088 с.
4. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия, 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010. – IV, 826 с.
5. Кендюхов, А. Гносеология интеллектуального капитала / А. Кендюхов // Экономика Украины. – 2003. - № 4. – С. 29-33.

УДК 332

**Е.В. Ярош**

*katelesnikova@yandex.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### **НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В статье автором дана оценка некоторым проблемным аспектам инновационного развития нашей страны, а также проводимым мероприятиям в области финансовой поддержки развития инноваций и стимулирования инновационной активности субъектов хозяйствования.



Выстраивание стратегии инновационного развития страны сегодня должно базироваться на точном соответствии мировым тенденциям экономического развития. По словам экспертов и специалистов в мире началась эпоха сверхиндустриальной (или неоиндустриальной) экономики сопровождающейся 4-й индустриальной революцией, сущность которой заключается в фундаментальной трансформации производственной сферы. Такая трансформация предполагает, что классические технологии производства никуда не исчезают, но получают новое наполнение, и в основе экономики по-прежнему остается материальное и, прежде всего, промышленное производство. При этом сами производства могут располагаться в разных частях страны, мира и слаженно функционировать по системе промышленного интернета [1].

Однако приходится констатировать тот факт, что в экономике нашей страны сегодня наблюдается ситуация более интенсивного развития непромышленной сферы: торговли и банковского сектора. Особое опасение вызывает и то обстоятельство, что основной сферой деятельности и для малого бизнеса становится торговля (90%), в то время как доля малых фирм, реально соответствующих облику инновационного предприятия, не превышает 1,4% в Беларуси (2% в России и Украине). В соответствии же с мировыми тенденциями, именно в малом бизнесе осуществляется разработка и внедрение нововведений в высокотехнологичной сфере: разработка программного обеспечения, интернет технологии, обслуживание новой техники, инжиниринг и т.д.. Кроме того, крупные отечественные предприятия пока не могут уделять достаточное внимание внедрению результатов научно-технической деятельности и использованию инноваций, поскольку заняты решением более острых проблем.

И сегодня по-прежнему на поверхности проблемных вопросов инновационного развития нашей страны остается вопрос финансовой поддержки реализации инноваций, что наряду с осознанием приоритетности инновационного развития экономики побуждает представителей органов власти принимать все новые меры по активизации инновационного процесса в республике. К числу таких вопросов относится совершенствование организации финансирования и стимулирования инновационной деятельности.

В частности, курирование вопросов научно-технической и инновационной деятельности в Республике Беларусь входит в компетенцию Государственного комитета по науке и технологиям (ГКНТ), который в настоящий момент времени при поддержке Белорусского инновационного фонда проводит 10-й юбилейный Республиканский конкурс инновационных проектов, участниками которого могут быть как юридические, так и физические лица [2].

Данный конкурс проводится по номинациям «Лучший инновационный проект» и «Лучший молодежный инновационный проект» в целях стимулирования реализации перспективных инновационных проектов, содействия в поиске инвестиционной поддержки инновационных проектов, коммерциализации результатов научных исследований и разработок. Отдельно стоит отметить, что в рамках конкурса в целях подготовки участников конкурса к защите инновационных проектов организуется также семинар-тренинг с привлечением ведущих белорусских специалистов по инновационной и венчурной деятельности, а также бизнес-планированию.

Такой подход к поддержке инновационных проектов можно назвать комплексным и всеобъемлющим. Однако так может показаться только на первый взгляд, и если изучить условия конкурса подробнее, то очевидным становится факт недостаточности финансирования. В соответствии с [Положением о республиканском конкурсе инновационных проектов](#) победителям и призерам конкурса вручаются дипломы и премии в следующих размерах: за первое место - 86 базовых величин (2 193,00 рубля); за второе место - 57 базовых величин (1 453,50 рубля); за третье место - 29 базовых величин (739,50 рублей) [3].

Закономерно возникает вопрос о материальной заинтересованности инноваторов в принятии участия в данном конкурсе, или же в данном случае срабатывает эффект престижности мероприятия?

Среди победителей и призеров совет конкурса отбирает проекты для дальнейшей коммерциализации их результатов, которые получают сертификат на получение денежных средств в размере 571 базовой величины (14 560,50 рублей или 7 000 долларов США) [2]. В номинации «Биотехнологии и геномика в медицине и фармацевтике» призовой фонд и вовсе составляет 2 000 долларов США.

Следует также отметить, что в рамках конкурса рассматриваются перспективные инновационные проекты с уже детально проработанной стратегией реализации (коммерциализации). Однако достаточно ли будет средств, выделенных по смете ГКНТ из республиканского бюджета, для коммерциализации отобранных инновационных проектов?

Еще менее привлекательными данные условия будут выглядеть в сравнении с условиями проведения конкурса инновационных проектов по программе «Старт», реализуемой российским Фондом содействия инновациям, участниками которого также могут быть юридические лица (субъектов малого предпринимательства) и физические лица [4]. Программа направлена на создание новых и поддержку существующих малых инновационных предприятий, занимающихся разработкой и освоением производств новых товаров, изделий, технологий или услуг с использованием результатов собственных научно-технических и технологических исследований и имеющих значительный потенциал коммерциализации. Конкурсная программа предполагает 3 этапа: 1-й этап Программы (конкурс «Старт-1»); 2-й этап Программы (конкурс «Старт-2»); 3-й этап Программы (конкурс «Старт-3»); альтернатива конкурсу «Старт-3» - программа «Бизнес-Старт», которая направлена на коммерциализацию результатов НИОКР, полученных в рамках выполнения контрактов по конкурсу «Старт-2».

Анализ данных таблицы 1, позволяет сделать вывод об очевидном превосходстве программы «Старт» в части финансовой поддержки по сравнению с условиями конкурса инновационных проектов, проводимого ГКНТ. Сумма средств, выделяемая даже на первом этапе реализации программы «Старт» составляет 30 000 долларов США, что в разы больше суммы средств, выделяемой ГКНТ для коммерциализации отобранных проектов.

В обоих случаях для финансирования проектов используются бюджетные средства, которые по своей сути являются ограниченными и нарастить потенциал этого источника финансирования не представляется возможным.

**Таблица 1- Параметры поддержки инновационных проектов по программе «Старт»**

| Параметры                     | Старт-1                                       | Старт-2   | Старт-3       | Бизнес-Старт   |
|-------------------------------|---|---|---------------|--|
| Размер гранта                 | До 2 млн руб.                                 | До 3 млн руб.                                   | До 4 млн руб. | До 10 млн руб.   |
| Срок гранта                   | 1 год   |   |               |  |
| Внебюджетное софинансирование | Не требуется                                  | Не менее 100% суммы гранта (средства инвестора) |               | Не менее 50% суммы гранта (собственные средства или средства инвестора)                  |
| Направление расходов          | Проведение НИОКР. Подробный перечень расходов |   |               | Коммерциализация результатов НИОКР. Подробный перечень расходов (коммерциализация)       |
| Участники                     | Физ.лица или юр.лица                          | Юр.лица   |               | Юр.лица, завершившие любой этап программы «Старт» (в том числе «Старт-3» и «Старт-НТИ»). |



В завершении проведенного исследования сделаем предположение о том, что конкурс, проводимый ГКНТ является своего рода рекламной площадкой для инновационных проектов в части поиска потенциального инвестора.

Таким образом, остро встает вопрос определения реальных источников финансирования инновационной деятельности в нашей стране для уточнения возможности мобилизации финансовых ресурсов инновационно-активными предприятиями, а также предприятиями, которые еще только рассматривают возможность внедрения инноваций в производственный процесс.

Для построения эффективной системы финансовой поддержки инновационной деятельности важным аспектом является уточнение источников финансирования инноваций в условиях нашей страны.

## Литература

1. Эксперты о будущем экономики Беларуси и достижении \$100 млрд. ВВП к 2025 году [Электронный ресурс]/ Официальный сайт БЕЛТА. – Минск, 2019. – Режим доступа: <https://www.belta.by/comments/view/eksperty-o-buduschem-ekonomiki-belarusi-i-dostizhenii-100-mlrd-vvp-k-2025-godu-6923/>. – Дата доступа: 29.09.2019
2. 10-й Республиканский конкурс инновационных проектов 2019 года [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь. – Минск, 2019. - Режим доступа: [http://www.gknt.gov.by/news/aktualno/prinimayutsya\\_zayavki\\_na\\_uchastie\\_v\\_yubilevnom\\_10\\_m\\_respublikanskom\\_konkurse\\_innovatsionnykh\\_proekto/](http://www.gknt.gov.by/news/aktualno/prinimayutsya_zayavki_na_uchastie_v_yubilevnom_10_m_respublikanskom_konkurse_innovatsionnykh_proekto/). – Дата доступа: 29.09.2019
3. Положением о республиканском конкурсе инновационных проектов[Электронный ресурс]/ Официальный сайт Республиканского конкурса инновационных проектов . – Минск, 2019. – Режим доступа: [http://konkurs.belinfund.by/about\\_konkurs](http://konkurs.belinfund.by/about_konkurs). - Дата доступа: 29.09.2019
4. Программа «Старт» [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Фонда содействия инновациям . - Москва, 2019. – Режим доступа: <http://fasie.ru/programs/programma-start/>. – Дата доступа: 29.09.2019

## 5 СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 330.47

*Д.В. Дорошев*

*doroshev@gsu.by*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### УПРАВЛЕНИЕ ОТНОШЕНИЯМИ В ЭЛЕКТРОННОМ БИЗНЕСЕ

С целью сохранения конкурентоспособности предприятия и реализации его целей, все субъекты, вовлеченные во взаимоотношения как внутри предприятия, так и вокруг предприятия (партнеры, поставщики), нуждаются в общей методологии взаимодействий. Эта методология строится на базе общей стратегии и преследует целью создания добавленной ценности для бизнеса при тесном взаимодействии вовлеченных сторон. В статье рассмотрены две концепции управления отношениями в электронном бизнесе – управление взаимоотношениями с клиентами и управление деловыми отношениями.

Развитие глобальной экономики и глобальной сети сделало прорыв для электронного бизнеса как нового способа ведения традиционного бизнеса.

С распространением по всем странам Интернета и множества технологий web-разработки, электронный бизнес стал новой тенденцией в деловом пространстве. Так количество пользователей интернета в мире, по данным Internet World Stats (IWS) на 30.06.2019, составило 4,5 миллиарда человек [1].

Постоянно растущий рынок, основанный на Всемирной сети, приносит новые возможности в бизнесе, но также требует кардинальных изменений в главном способе торговли, который носит название электронной коммерции. Продажи через Интернет становятся очень важными для каждого участника рынка.

Современные предприятия видят огромные возможности в использовании Интернета. Они стараются увеличить выручку и снизить свои затраты за счет использования новых технологических возможностей Интернета. В настоящее время для предприятий Интернет – это не просто дополнительный канал продаж, это стратегический канал продаж, через который предприятия могут предлагать свои продукты и услуги.

Внедрение интернет-технологий открыло свои двери для концепции электронной экономики, позволив создать инновационные бизнес-подходы в области продаж, закупок и организации внутренних бизнес-процессов. Ориентация современных бизнес-организаций на глобальный рынок означает интеграцию информационно-коммуникационных технологий, обеспечивающих поток данных без пространственных ограничений. В то же время, более требовательные потребители и более сильная конкуренция, приводят к изменениям в области бизнес-процессов.

В современных условиях одним из основных параметров успешного ведения бизнеса является качество взаимоотношений с клиентами. Удовлетворенность клиентов хорошее деловое сотрудничество, а также знание потребностей клиентов, их привычек и желаний, являются неизбежными факторами повышения их лояльности в условиях динамичной конкуренции.

Мировые исследования показали, что существует множество причин, по которым следует добиваться лояльности клиентов. Некоторые из этих причин заключаются в следующем:

– продавать продукт или услугу новым клиентам в 5-7 раз дороже, чем продавать их существующим клиентам;

- один недовольный клиент может сообщить о своем отрицательном опыте другим 8-10 потенциальным покупателям;
- предприятия могут увеличить свою прибыль до 85%, увеличив свое ежегодное удержание клиента на 5%;
- вероятность продажи для нового клиента составляет около 15%, в то время как вероятность продажи для существующего клиента приближается к 50%.

Все подобные исследования привели к пониманию важности существования лояльных клиентов и необходимости постоянно работать над совершенствованием отношений с ними. Способ, по которому это лучше всего сделать, – узнать как можно больше информации о клиентах и затем эти знания использовать для их персонализации [2].

Реальная информация о клиенте, доступная в нужное время в нужном месте всегда была залогом успеха. В современных условиях сбор, анализ и использование информации о клиентах, в большинстве предприятий осуществляется систематически. Популярным термином для этого общего процесса является управление взаимоотношениями с клиентами (CRM).

Управление взаимоотношениями с клиентами можно определить как бизнес-стратегию и коммуникацию с клиентами, направленные на сбор информации о клиентах, которые используются для повышения удовлетворенности и лояльности клиентов. Это непрерывный бизнес-процесс на всех уровнях организации, ориентированный на поиск и удержание клиентов.

Управление взаимоотношениями с клиентами – это способ поставить клиента в центр делового мира. Это решение, которое даст всю необходимую информацию для успешного управления клиентами и ведения бизнеса.

CRM – это устоявшаяся концепция, часто используемая небольшими предприятиями, работающими в сегменте B2C и активно развивающими отношения со своими клиентами. Однако, первые CRM-системы, которые внедрялись в начале 90-х годов, были разработаны для банковских и финансовых организаций [3].

Для крупных предприятий и организаций, ориентированных на модель B2B, актуальной является концепция управления деловыми отношениями (Business Relationship Management, BRM) – формальный подход к пониманию, определению и поддержке межфирменной деятельности, связанной с деловыми сетями, это управление всеми клиентами, деловыми партнерами и третьими лицами через Интернет.

Управление деловыми отношениями основывается на сетевом взаимодействии, которое представляет собой социально-экономическую деловую активность, с помощью которой предприятия формируют деловые отношения, реализуют деловые возможности, обмениваются информацией с целью поиска потенциальных партнеров для бизнеса.

BRM – это не что иное, как управление взаимоотношениями с клиентами, которое содержит два сценария: бизнес-сценарий для бизнеса и бизнес-сценарий для клиента, и представляет собой методологию анализа, построения и оптимизации систем деловых отношений и B2B процессов.

BRM состоит из «скелета» в виде бизнес-процессов и совокупности компетенций, навыков и знаний сотрудников и партнеров, которые взаимодействуют с целью достижения определенных бизнес-задач. Целью BRM является построение эффективной системы взаимодействий между вовлеченными в общий деловой процесс людьми. BRM как система работает на общую коммерческую эффективность в связке с заявленными ценностями и миссией предприятия.

В заключении можно сказать, что основной задачей CRM и BRM является интеграция сектора продаж и отраслевых отношений. Такие интегрированные системы предлагают менеджерам полное представление о клиенте, включающее все его потребности, привычки, желания, и тем самым обеспечивают предоставление максимально возможного сервиса.

CRM и BRM-решения служат для удовлетворения потребностей клиентов в соответствии с продуктами и услугами, предлагаемыми предприятием. Таким образом

происходит интеграция веб-сервиса с инструментами для работы в соответствии с требованиями заказчика и клиента. Все это позволяет предприятию контролировать и участвовать в удовлетворении потребностей своих клиентов, повышая свою конкурентоспособность.

### Литература

1. Internet World Stats. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.internetworldstats.com/stats.htm>. – Дата доступа: 25.08.2019.
2. 10 стратегий по управлению взаимоотношениями с поставщиками. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://fogsoft.ru/press\\_center/articles/10-stratigij-po-upravleniyu-vzaimootnosheniyami](https://fogsoft.ru/press_center/articles/10-stratigij-po-upravleniyu-vzaimootnosheniyami). – Дата доступа: 15.07.2019.
3. Морозов, Е. М. CRM-системы как средство автоматизации взаимодействия с клиентами // Современные научные исследования и инновации. 2015. №3. Ч. 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/03/49404>. – Дата доступа: 11.05.2019.

УДК 339.543(476)

**Е.М. Дорошко**

*doroschko.eg@yandex.ru*

*Белорусский государственный университет транспорта, Беларусь*

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТЕХНИЧЕСКОГО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Современный этап развития экономики требует внедрения современных информационных технологий, которые позволят не только упростить технологию проведения операций, но и привлечь дополнительные денежные средства. В статье рассмотрен вариант внедрения одного из наиболее эффективных комплексов, используемых при таможенном контроле, позволяющий привлекать дополнительные средства в бюджет.

Цифровые технологии являются неотъемлемой частью современной экономики. Благодаря передовым разработкам в области экономической безопасности происходит трансформация способов и форм контроля над осуществлением хозяйственной деятельности субъектов внешнеэкономической деятельности (ВЭД) как на территории Республики Беларусь, так и в рамках Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС). Особая роль здесь отведена деятельности таможенных органов, в задачи которых входят: обеспечение безопасности рынка товаров и услуг на территории Республики Беларусь и ЕАЭС; контроль за соблюдением таможенного законодательства ЕАЭС субъектами внешнеэкономической деятельности и физическими лицами, пересекающими таможенную границу; выполнение фискальной функции, которая заключается в пополнении бюджета.

Во все времена перед таможенными органами стояла дилемма: «проверять все» или действовать по принципу фритрейдерства. При первом варианте таможенные органы тщательно проводят проверку каждого субъекта внешнеэкономической деятельности, пересекающего границу с товарами. Данный вариант хорош тем, что снижаются потенциальные риски совершения правонарушений в области таможенного законодательства, в частности это особо касается контрабанды. В свою очередь, такой вариант заметно увеличивает время прохождения таможенного контроля, что влечет за собой дополнительные расходы субъектов внешнеэкономической деятельности, связанные с выходом из временных рамок, указанных в договорах. Во втором случае значительно снижается время прохождения таможенных формальностей, но возрастает количество правонарушений в области таможенного дела: недекларирование либо ненадлежащее

декларирование товаров, ошибки в заполнении таможенных и(или) иных документов, контрабанда. Соблюдение баланса – единственный оптимальный способ решения данной проблемы: важно сокращать время на прохождение таможенного контроля без потери его качества. Добиться этого можно лишь с использованием современных информационных технологий.

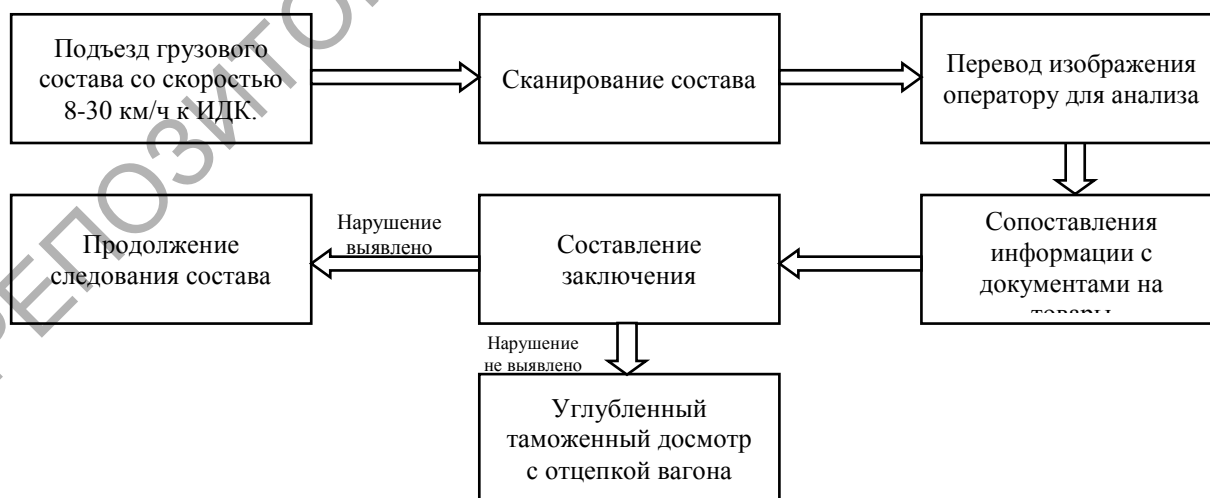
Таможенные органы Республики Беларусь активно внедряют передовые технологии, которые позволяют должностным лицам повысить объективность решений, принимаемых в отношении выпуска товаров. В свою очередь, для субъектов внешнеэкономической деятельности внедрение данных технологий является упрощением прохождения таможенного контроля, а также увеличением прибыли за счет сокращения временных издержек. Ярким примером эффективности подобного внедрения является система электронного декларирования, благодаря которой появилась возможность заблаговременной подачи таможенной декларации до прибытия товара в пункт пропуска на таможенной границе. С этим изменением связана отмена действовавшего до 2018 года требования об обязательном документальном подтверждении всех декларируемых сведений.

Кроме того, Республика Беларусь активно сотрудничает с другими странами в части совершенствования способов таможенного контроля. Одним из примеров успешного международного сотрудничества является внедрение в пунктах пропуска стационарных и мобильных инспекционно-досмотровых комплексов.

Так, например, на участке Белорусско-Польской границы установлен инспекционно-досмотровый комплекс (ИДК) для сканирования грузовых поездов. Объект установлен в рамках межправительственного соглашения между Республикой Беларусь и Китайской Народной Республикой. Общая сумма международного договора (инвестиций) составила 39 миллионов юаней, что эквивалентно 5,5 миллионам долларов США [1]. Основой внедренной системы послужил аналогичный проект, разработанный специалистами из Китая, который уже был успешно введен в эксплуатацию в других странах мира.

Благодаря сканирующему тоннелю инспекционно-досмотрового комплекса появилась возможность не вскрывать грузовые составы и не проводить, без необходимости, досмотр товаров. Технология данной системы заключается в сканировании груза, шасси и содержимого, а после выводе данного изображения на мониторы, находящиеся в операторной для работы должностных лиц таможенных органов. Кроме того, в комплекс данной системы также входят трансформаторная подстанция, сеть инженерного обеспечения и другое оборудования, обеспечивающие бесперебойную работу комплекса.

Условно, специфику работу и технические возможности инспекционно-досмотрового комплекса, находящегося в железнодорожном пункте пропуска, можно разделить на несколько этапов, представленных на рисунке 1.



**Рисунок 1 – Специфика функционирования стационарного инспекционно-досмотрового комплекса для железнодорожного транспорта**

Как видно из рисунка, инспекционно-досмотровый комплекс оснащен системой быстрого контроля, что позволяет ему «просвечивать» движущиеся вагоны. Благодаря этому, появляется возможность обнаружения запрещенных к провозу предметов, скрытых в составе и грузах, без их открытия. Бесперывно комплекс может работать до одного часа, что позволяет сканировать железнодорожные транспортные средства большой протяженности.

Кроме того, комплекс включает в себя систему датчиков инфракрасных барьеров, что исключает попадание людей в опасную зону. Техника обеспечивает полную безопасность работающих рядом операторов, сканируемых товаров и находящихся в непосредственной близости людей, что соответствует стандартам радиационной безопасности и защиты от рентгеновского излучения. Если нарушения не выявлены, то на анализ изображения уходит от 2 до 15 минут, соответственно время проведения таможенного контроля заметно сокращается.

Эффективность функционирования можно оценить в инициировании комплексом 233 досмотров, в 186 из которых были обнаружены нарушения таможенного законодательства, с последующем изъятием товаров и транспортных средств на сумму 2 миллиона евро. Если сопоставить затраты на установку и эксплуатацию инспекционно-досмотрового комплекса, то на один белорусский рубль затрат приходится 83 белорусского рубля прибыли [2].

Внедрение подобных информационных технологий оказало положительное влияние не только на проведение таможенного контроля, но и стало надежным звеном в реализуемом проекте «Экономический пояс шелкового пути». Кроме того, за счет автоматизации повышается транзитная привлекательность Республики Беларусь, что приводит к увеличению бюджета страны.

### Литература

1. Первый в Беларуси железнодорожный ИДК торжественно открыт в Бресте// [Электр.ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.gov.by/ru/news1-ru/view/pervyj-v-belarusi-zheleznodorozhnyj-idk-torzhestvenno-otkryt-v-breste-620-2017/>. – Дата доступа: 29.09.2019.
2. Щелкунова, Н. – Рентген-помощник на шелковом пути. / Н. Щелкунова // Журнал «Таможенный вестник». – №3. – 2017 г. – С. 3-5

УДК 330.47

**Т.А. Ермакова, В.А. Бартош**

*tanaerm@yandex.ru*

*Филиал учреждения образования «Белорусский государственный технологический университет» «Бобруйский государственный лесотехнический колледж», Беларусь*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

В статье приведены результаты исследования возможностей применения информационных технологий при совершенствовании процесса управления проектами на примере ОАО «БМЗ». Рассмотрено несколько основных направлений совершенствования процесса управления проектами: управление рисками, совершенствование процесса планирования, внедрение системы показателей по проектам.

Под управлением проектом подразумевается деятельность, направленная на реализацию проекта с максимально возможной эффективностью при заданных ограничениях по времени, денежным средствам (и ресурсам), а также качеству конечных результатов проекта [1].

Как правило, степень успешности проекта во многом определена достижением поставленных проектных целей и эффективным выполнением определенных стадий проекта.

Выделяют следующие общие признаки проектов:

- проекты направлены на достижение конкретных целей;
- проекты включают в себя координированное выполнение взаимосвязанных действий;
- проекты имеют ограниченную протяженность во времени, с определенным началом и концом;
- проекты в определенной степени неповторимы и уникальны.

Актуальность внедрения методов управления проектами на предприятии обусловлена объективными обстоятельствами и факторами, основным из которых является курс развития инновационной экономики и новых технологий управления.

В результате работы был проведен анализ существующего процесса управления проектами в ОАО «БМЗ», выявлены слабые места данного бизнес-процесса и разработаны рекомендации по совершенствованию проектной деятельности.

Исследования в области организации процесса управления проектами на примере ОАО «БМЗ» позволили выделить следующие проблемы в проектной деятельности на предприятии.

**1 Управление рисками.** На предприятии не ведется учет рискованных событий в проектах, что является одной из причин не выполнения проектов в срок, перерасхода запланированного бюджета и иных неблагоприятных ситуаций.

Предложено вести учет (прогнозирование, управление и контроль) рисков.

Управление рисками - это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рискованных событий способных негативно повлиять на проект.

Для обеспечения управления рисками необходимо разработать, с учетом особенностей предприятия, нормативно-методическую документацию:

- политика управления рисками;
- положение об управлении рисками;
- процедура управления рисками;
- методические указания по описанию и оценке рисков;
- методические указания по оценке влияния рисков на работы календарного плана;
- справочник по типовым рискам.

Есть необходимость разработки карты рисков (плана реагирования на риски) для каждого проекта, которая будет содержать такие разделы, как, категория/группа риска, номер и наименование риска, этап проекта, описание риска, приоритет/статус риска, источники/причина риска, вероятность и последствия риска, способ реагирования и ответственный за мероприятия.

Отвечать за заполнение вышеуказанных разделов предполагается руководителю проекта. Утверждение карты рисков, как правило, осуществляет куратор проекта.

**Эффект:** предложенный подход позволит заранее выявить рискованные события и провести комплекс предупреждающих мероприятий, а не получить трудноразрешимые проблемы во время реализации проекта.

**2 Совершенствование процесса планирования.** Планирование расписания не производится с помощью автоматизированных средств (например, MSProject, Primavera, SAPPS), что препятствует получению возможности качественной разработки и оперативного внесения изменений в план-график для его актуализации, а также некорректность оценки сроков и затрат проекта.

На ОАО «БМЗ» план-график ведется только по факту выполненных работ в MSExcel (разделы проекта, результаты исполнителей, количество затраченных часов). Т.е. в начале работы над проектом не составляется даже примерная диаграмма Ганта с учетом трудозатрат, листа ресурсов и т.д. Планируют только промежуточные и итоговые сроки реализации проекта.

В системе SAPERP в модуле PS планирование календарного плана-графика проектов не ведется из-за отсутствия данной функции. Таким образом, можно сказать, что используются ограниченные функции модуля SAPPs, требующие доработки.

**Решение:** автоматизировать процесс планирования проектов (оценки длительности всех работ по проекту, последовательности выполнения работ, возможности параллельного выполнения и др.).

Расписание работ проекта (план) необходимо составлять проектной группе на начальном этапе планирования всего проекта под руководством менеджера проекта.

Предлагается, чтобы в SAPPs вводился подробный календарный план-график проекта с учетом всех сроков, и составлялась диаграмма Ганта с учетом трудозатрат (листа ресурсов).

Нет необходимости тратить денежные средства на покупку и установку, например, специализированных программ MSProject, Primavera. Предлагается доработать уже внедренный модуль SAPPs с расширенной функцией планирования проектов. Это могут сделать сами сотрудники ОАО «БМЗ» (управление автоматизации).

Предлагается также создание шаблонов документов в SAPPs, которые позволят облегчить сотрудникам работу в новых бизнес-процессах управления проектами. Т.е. актуальные документы по проектам будут в одном месте в виде реестра решений.

Например, следует разработать шаблоны следующих документов: заявка на проект, приказ об открытии проекта, описание содержания проекта, план управления проектом, отчет о состоянии проекта, запрос на изменение параметров проекта, протокол совещания по проекту, приказ о закрытии проекта, служебная записка о распределении материального фонда, акт приемки работ, контрольный список по риску и др.

**Эффект:** план работ должен создаваться централизованно для всего проектного подразделения, из него автоматически формируются планы для каждого функционального подразделения и каждого исполнителя. Это приводит к четко выстроенному процессу работы, что существенно сокращает сроки реализации проектов без потери качества. Это позволит не превышать ранее установленный бюджет и сроки выполнения работ проекта.

Активное применение расширенных, доработанных функций модуля SAPPs позволит составлять качественный календарный план-график, отображать структуру проекта, а также индивидуальные задачи и пакеты работ, разрабатывать бюджет, управлять ресурсами, отслеживать исполнение плана проекта, строить отчеты и графики по проекту и многое другое.

**3 Система показателей по проектам.** На предприятии не используется оценка результатов в управлении проектами с использованием системы показателей. В случае отсутствия четких показателей в структурном плане проекта границы проекта размываются, срок увеличивается, бюджет превышает.

На ОАО «БМЗ» не ведут статистическую информацию по реализованным проектам. Например, нет учета количества проектов, выполненных/не выполненных в срок, проектов с перерасходом бюджета на определенный процент и т.д.

**Решение: внедрение на предприятии системы показателей по проектам.**

Для оценки степени достижения целей проектов предлагается использовать проектные ключевые показатели эффективности (KPI).

**Эффект:** сравнение реализованных проектов в динамике, например, за год, по ключевым показателям эффективности позволит выработать рекомендации по улучшению проектной деятельности на следующий период.

Предложенные рекомендации по совершенствованию системы управления проектами могут быть использованы ОАО «БМЗ» при разработке стратегических планов развития завода, подготовке и реализации проектных решений проведения различных работ, строительства новых объектов на территории завода, промышленного применения мероприятий научно-технического прогресса и др.



## Литература

1. Бортник, А.Н. Основы проектного анализа: учебное пособие. – Саратов: СГСЭУ, 2012. – 84 с.

УДК 338.45:338.342

**М.Ю. Завгородняя**

*mzavgorodnia@gmail.com*

*Институт экономики и прогнозирования НАНУ, Украина*

### **ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Сформулирована двойственность проявления процессов цифровизации в промышленности, которые могут открывать новые возможности и через противоречия развития самой промышленности нести угрозы и вызовы как для нее, так и всей экономической и социальной сферы страны. При этом процесс цифровизации выводит в ранг приоритетных проблемы безопасности национального уровня, мезоуровня и предприятия. Перечислены разные стадии цифровизации промышленных предприятий. Выявлено, что процесс цифровизации требует государственного содействия.

Цифровая трансформация становится основным трендом развития как производственной системы, так и сферы услуг/дистрибуции. В основе такого развития будет положено использование последних достижений в области искусственного интеллекта и робототехники, нанотехнологий, автономных транспортных средств, 3D печати, аддитивных технологий производства.

Для развития «Индустрии 4.0» характерна идея «сервисноориентованого производства», что создает систему обеспечения спроса потребителей на фасованные продукты от массового производства (крупными партиями) к поставке индивидуально упакованной продукции (небольшими партиями). То есть одним из трендов внедрения «Индустрии 4.0» является развитие технологических платформ, которые объединяют спрос и предложение.

Ведущие эксперты [1] утверждают, что в основе развития «Индустрии 4.0» является комплексное сочетание научных достижений следующих направлений.

Первое направление характеризуется широким использованием информационных технологий, которые обеспечат обработки и формирования большого количества информации в виде баз данных (Big Data and Analytics). Среди актуальных задач этого направления является разработка программных инструментов для реализации процедуры интеллектуального анализа данных (Data Mining).

Второе направление - это использование технических достижений по созданию автономных технических комплексов на основе внедрения киберфизичних систем (Autonomous Robots), которые будут способны самостоятельно выполнять технологические задачи без вмешательства человека.

Третьим направлением является развитие промышленного Интернета (The Industrial Internet of Things) как технического средства для объединения всех компонентов производства в единую сеть обмена информацией в режиме реального времени.

Вместе с ним должна активно развиваться кибербезопасность (Cybersecurity), которая предусматривает проведение мер, связанных с защитой хранения и обработки информации, сетей их обработки и передачи. Предполагается, что использование таких технологий надежно обезопасит предприятия от установки вредоносного программного обеспечения кибератак. И хотя сейчас уже существует ряд защищенных протоколов и механизмов

передачи данных, однако с развитием возможностей Интернета потребность в них будет только расти.

Цифровизация в промышленности параллельно несет возможности «цифрового прыжка», а также глобальные вызовы и угрозы. Изменяющиеся условия конкуренции требуют нового уровня управления производственным процессом и перестройки управления цепочкой создания стоимости на протяжении всего жизненного цикла продукции. Среди основных групп глобальных вызовов и угроз будущего необходимо выделить: экологические (существенное изменение климата, ограничивающее производство); социально-экономические вызовы (связанные с занятостью и сокращением рабочих мест, созданием адекватной системы образования, социальной и экономической нестабильностью); технологически-информационные (увеличение вероятности кибератак, технологических сбоев, катастроф).

В настоящее время эксперты дают оптимистические прогнозы динамики цифрового развития отечественных предприятий. "Цифровая трансформация", которую в программных документах сделано одним из ключевых приоритетов своей внутренней политики, является обязательным условием выживания страны, чья экономика до сих пор практически сырьевая и полуфабрикатная. Хотя объемы производства IT-отрасли последние 3 года имеют наилучшую динамику и прогнозируется заработок в 2019 году 5 млрд долл. [2], но ее экспортноориентированность и субподрядные услуги добавленную стоимость приносят иностранным заказчикам. А цифровизация предприятий происходит догоняющими темпами, поскольку дополненная аналитика, BigData, роботы, датчики, искусственный интеллект используются мало.

Оценивая трансформации перерабатывающей промышленности в условиях проникновения цифровых технологий в реальный сектор, можно констатировать разные темпы и стадии цифровизации промышленных предприятий и адаптации их к новым глобальным вызовам. На ранних стадиях применение цифровых технологий происходит в направлениях: создания цифровой копии физических активов; накопление и аналитика больших данных аварий, внештатных ситуаций, травматизма; оценка техногенных рисков. Далее цифровые технологии на предприятии внедряется в: процесс ремонта и обслуживания сложного оборудования, обучение персонала с использованием виртуальной реальности; интегрированную программную платформу, электронные журналы мониторинга сред и процессов, приложения для отчетности государственным органам. На всех этих этапах критично важно понимание работниками эффективности, результативности технологий.

Развитие событий в течение последних 3 лет показало, что в развитии процесса цифровизации в Украине главную роль играло общество промышленных хай-тек предприятий, бизнес-объединений, экспертов, научных деятелей. Была создана общими усилиями с промышленниками платформа Industry4Ukraine, задачами которой является лоббирование общих интересов на политическом и государственном уровне. В тоже время, государство проявило себя слабым стейкхолдером, потому что до сих пор действенность его политики низка.

В связи с этим, актуально повышение действенности государственного стимулирования промышленного развития и сотрудничества государства и бизнеса в вопросах роста устойчивости экономики к вызовам будущего и роста его цифровизации и конкурентоустойчивости.

Для развития предприятий необходим качественно новый формат решения проблем государственной политики в направлениях:

- информационного сопровождения по поводу рыночных возможностей, международного и европейского законодательства; помощи предпринимателям в поиске бизнес-партнеров с использованием базы данных по международному сотрудничеству, тендерным возможностям;

- создания инструментов коллективного влияния, объединения стейкхолдеров, продвижения (агентства развития, краудфандинговые платформы, сети нетворкинга);
- усовершенствования механизмов поддержки основания предприятий-стартапов; государственное и донорское финансирование внедрения передового мирового опыта для обновления лабораторий;
- поддержки коммерциализации результатов научно-исследовательских работ, участия в исследовательских программах и платформах;
- содействия создания объединений, кластерных структур, в частности по автоматизации и машиностроению, инжинирингу, инновационных экосистем, помощь в технологическом сотрудничестве.

Однако, реализация цифровой трансформации на практике активизирует инновационные процессы и экономический рост только при условии развития системы эффективных государственных и частных институтов, создания макроэкономической и регуляторной среды функционирования предприятий.

## Литература

1. Пискунов А.И. Вызовы, угрозы и ожидания от цифровизации для промышленных предприятий // Организатор производства. 2019. Т.27. №2. С.7-15 DOI:10.25987/VSTU.2019.33.81.001
2. Почему высокие зарплаты разработчиков угрожают украинской IT-индустрии [Электронный ресурс] URL: <https://biz.nv.ua/markets/pochemu-vysokie-zarplaty-razrabotchikov-ugrozhayut-ukrainskoy-it-industrii-50010448.html> (дата обращения 29.09.2019)

УДК 004:339.138:366.53(476.2-37Гомель)

***О.Е. Корнеевко, А.А. Гурнова***

*okorneenko@gsu.by*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ**

Статья посвящена вопросам повышения эффективности маркетинговой деятельности Гомельского РАЙПО. Рассмотрено несколько направлений по использованию Интернет-ресурсов в качестве маркетинговых инструментов. В частности, ведется речь о создании Интернет-магазина, об особенностях и возможностях применения баннерной рекламы в сети Интернет, таргетированной и контекстной рекламы в социальных сетях.

О том, что Гомельское РАЙПО способно конкурировать на рынке с субъектами хозяйствования, предоставляющими аналогичную продукцию, товары и услуги, говорит увеличение в 2017 году объемов розничного товарооборота. Однако, учитывая результаты деятельности конкурентов, Гомельскому РАЙПО необходимо искать резервы повышения эффективности маркетинга. Конкурентоспособность организации торговли означает соответствие качества и ассортиментного перечня товаров запросам потребителей, наличие сравнительных с конкурентами преимуществ. Также немаловажно наличие возможности выстоять в конкурентной борьбе и сохранить достигнутые преимущества в течение длительного периода. Всего этого можно добиться путём улучшения маркетинговой деятельности на основе инструментов интернет-технологий.

Реализация маркетинговой деятельности предполагает организованный, системный подход, который предусматривает комплексные исследования, разработку маркетинговой

политики и организацию работы соответствующих специалистов организации. Только комплексный подход обеспечит полноценное и результативное решение задач, поставленных перед Гомельским РАЙПО в рамках организации маркетинговой деятельности.

По результатам анализа деятельности Гомельского РАЙПО за предшествующие годы были предложены следующие пути улучшения маркетинговой деятельности на основе интернет-технологий: создание Интернет-магазина; баннерная реклама в сети Интернет; таргетированная (целевая) реклама в социальных сетях; контекстная реклама.

В Гомельском РАЙПО предлагается создать Интернет-магазин на базе платформы Shop.by. Торговля через площадку Интернет-магазина, как и любой другой вид торговли, подлежит лицензированию. Поэтому необходимо внесение изменений в действующую лицензию Гомельского РАЙПО. В нее следует вставить доменное имя Интернет-магазина, через который будет осуществляться торговля. Разработка Интернет-магазина, конечно, повлечет значительные финансовые и временные затраты. В данной ситуации альтернативным выходом, обеспечивающим значительную экономию ресурсов, может стать использование услуг торгового портала Shop.by, который бесплатно предоставляет клиентам прикладное программное обеспечение для управления Интернет-магазином, обеспечивает оперативной технической поддержкой и помогает своим клиентам по другим направлениям и формам продвижения, не доступным для других Интернет-ресурсов. Этот сервис позволяет существенно сократить расходы и открыть магазин достаточно быстро [1].

Для управления Интернет-магазином предлагается использование программы WinShop Site Administrator. Она имеет серьезные преимущества перед обычным веб-интерфейсом и предоставляет возможность коллективного управления магазином в компьютерной сети с нескольких компьютеров одновременно.

Распространение Интернет-технологий оказывает положительное воздействие на функционирование торговой организации [2]. Для усиления позитивного влияния распространения Интернет-технологий на деятельность Гомельского РАЙПО необходимо воспользоваться возможностью применения недорогой рекламы и провести рекламную кампанию в сети Интернет (баннерная, таргетированная реклама и реклама в социальных сетях). Рекламная деятельность – залог успеха организации. Ключевой момент, от которого зависят: сбыт, спрос, потребительское предпочтение. Поэтому предприятие должно очень серьезно подходить к проблемам и организации рекламной деятельности, если это необходимо.

Реклама в сети Интернет априори и по происхождению, и по технологии имеет преимущество перед рекламой классической. В отличие от обычной рекламы реклама в сети Интернет имеет экономически обоснованный механизм сбора данных для планирования и проведения рекламной деятельности.

Интернет-реклама, благодаря точному автоматическому учету каждого посетителя всех рекламных площадок, позволяет с высокой степенью точности учесть и провести анализ результатов рекламной кампании. Это говорит о наличии методики точной оценки эффективности рекламы, и, как следствие, сокращения необоснованных расходов и повышения привлекательности рекламы как самого дорогостоящего вида продвижения товаров и услуг. Стоит отметить, что баннерная реклама может стать мощным инструментом имиджевой рекламы для Гомельского РАЙПО.

При оценке эффективности баннерной рекламы используют два основных параметра: количество показов и количество откликов. Первый параметр означает, сколько раз был показан тот или иной баннер. Стоимость баннерной рекламы в основном определяется стоимостью тысячи показов баннера на конкретном сервере. Для обозначения данного показателя используется термин СРМ – стоимость тысячи показов. Как правило, цена варьируется от 2 до 50 условных единиц за тысячу показов [3]. Второй параметр означает

количество щелчков пользователя мышкой на баннер для перехода к подробному описанию рекламируемого товара или на рекламируемый сервер. Для анализа этого показателя используется термин CRT – отношение количества откликов к количеству показов в процентах (коэффициент проходимости). Обычно коэффициент проходимости составляет от 2 % до 10 %.

Прежде всего, такая реклама будет нацелена на: формирование благополучного имиджа Гомельского РАЙПО; организацию доступности информации об организации для огромного количества людей, в том числе территориально удаленных от точек продаж; реализацию всех возможностей представления информации об услугах и воздействия на потенциального покупателя через графику, звук, анимацию, видеоизображение; оперативную реакцию на рыночную ситуацию (обновление информации об услугах, анонс акций и др.).

Социальные сети в жизни современного человека занимают большое место. Предприниматели понимают, что без продвижения товаров и услуг через Интернет и соцсети на сегодняшний день уже не обойтись никому. Создание аккаунтов в соцсетях, а также социальных кнопок на сайтах, – это уже необходимость для любого бизнеса. Чем больше информации будет у клиента, тем выше будет уровень доверия к организации. Как результат – больше продаж. Из сказанного следует, что Гомельскому РАЙПО необходимо присутствие в тех каналах, в которых потенциальные покупатели проводят время, общаются и ведут поиск информации. На сегодняшний день такими каналами как раз и являются социальные сети.

Например, социальная сеть ВКонтакте является популярной, так как была одной из первых и имеет значительную аудиторию. Для усиления положительного влияния распространения Интернет-маркетинга на деятельность Гомельского РАЙПО необходимо воспользоваться возможностью применения недорогой рекламы и провести рекламную кампанию в социальной сети ВКонтакте с настройкой таргетинга.

Принцип таргетинга (определение всех возможных характеристик пользователей при формировании поискового запроса) используется поисковыми системами в контекстной рекламе, баннерных сетях, соцсетях. В каждом из этих сервисов можно задать необходимые для рекламной кампании параметры в зависимости от вида таргетинга и поставленных целей.

Таргетированная реклама в соцсетях представляет собой интересный и достаточно перспективный канал для продвижения своих товаров или сервисов с рядом преимуществ: используя правильный, достаточно узкий таргетинг объявлений, можно крайне точно попасть в свою целевую аудиторию, при этом использовать рекламный бюджет более рачительно, получая максимально возможный эффект.

Контекстная реклама тоже является одним из эффективных инструментов Интернет-маркетинга. Выбрав вызвавшее заинтересованность контекстное рекламное объявление, пользователь перейдет на страницу Интернет-магазина Гомельского РАЙПО. Именно из этих переходов и формируется стоимость рекламы в сети Интернет. Показы контекстной рекламы, при которых пользователь не кликнул по рекламному объявлению, не оплачиваются. Пользователю (потенциальному покупателю) будет представлено лишь то рекламное объявление, которое будет соответствовать его интересам. Оплата контекстной рекламы осуществляется за клики по рекламным объявлениям, когда потенциальный клиент переходит на сайт рекламодателя.

Первые результаты рекламной кампании можно будет увидеть уже в первые дни ее проведения. Сегодня Интернет-пространство все больше напоминает поле битвы за клиента: усложняются технологии, растут рекламные бюджеты. В этих условиях запуск и управление контекстной рекламой требуют серьезных профессиональных знаний. Контекстная реклама в интернете получила широкое распространение параллельно с активным использованием

поисковых систем. Также имеет быструю отдачу и высокую эффективность, но требует постоянного отслеживания и управления рекламными кампаниями.

Контекстная реклама в сети Интернет может использоваться для краткосрочных рекламных кампаний, например, для активного продвижения новых товаров или услуг, а также в случае, если Web-сайт еще не оптимизирован и не раскручен для поисковых систем.

Таким образом, сеть Интернет открывает новые возможности использования передовых технологий в маркетинге, сбыте и управлении.

## Литература

1. Электронный магазин: [www.shop.by](http://www.shop.by) [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://beseller.by/ceny/tarifnyye-planu>. – Дата доступа: 13.09.2019.
2. Шурчкова, Ю.В. Состав и структура комплекса маркетинговых коммуникаций, реализуемых в сети интернет // Ю.В. Шурчкова. – Экономика, статистика и информатика. – 2017. – № 4. – С. 36-41.
3. Как применять методы SEO и контекстной рекламы [Электронный ресурс] // Реклама в сети Интернет. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://profi.holiday.by/novosti/item/1402>. – Дата доступа: 12.09.2019.

УДК 338.45:338.3

**О.Н. Кушниренко**

*kyshnoksana@gmail.com*

*Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, Украина*

## ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ 4.0 НА РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Статья посвящена раскрытию особенностей влияния технологий Индустрии 4.0 на развитие глобальных цепочек добавленной стоимости. В работе проанализированы факторы, которые определяют интенсивность распределения технологий Индустрии 4.0 на разных звеньях производственно-логистической цепочки создания продукта и определены их сферы влияния на результативность производства.

Дальнейшее развитие промышленности все глубже связано с технологическими изменениями, а именно с усилением влияния четвертой промышленной революции. Мир меняется: появление новых технологий, которые еще вчера разрабатывались учеными, сегодня испытываются в лабораториях, а завтра займут свое место в нашей повседневной жизни как обычные вещи, приводит к необходимости изменения стратегического поведения производителей, и как следствие внедрения новых подходов к организации и управлению экономическими процессами.

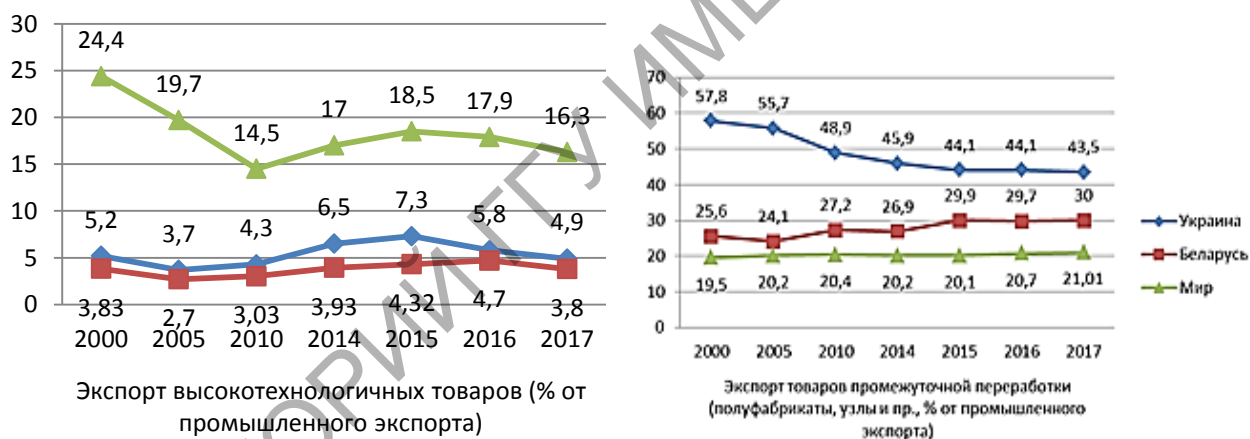
Особенностью этой революции является то, что новые технологии внедряются с большой скоростью, что сопровождается усилением конкуренции, а инновационная деятельность становится сферой интересов многих компаний по всему миру. Поэтому сегодня необходимо направлять ресурсы и усилия для активизации инновационной деятельности, создание новых разработок, формирование новых ценностей и внедрение их в производство. Технологии Индустрии 4.0 включают не только искусственный интеллект, роботизацию, интернет вещей, нанотехнологии, автомобили-роботы, 3D-Печать, использование новых материалов с улучшенными свойствами. Кардинальные изменения, которые несет Индустрия 4.0, влияют на всю структуру мировой экономики, ведь они касаются значительного улучшения способности организаций реагировать на изменения в меняющейся среде [1, с. 4].

Особенно важно изучить влияние Индустрии 4.0 на промышленное развитие, Белоруссии и Украины, где перерабатывающая промышленность, с исторически высоким

потенциалом своего развития, сегодня не имеет достаточного уровня готовности к будущим технологическим вызовам. Это приводит к тому, что производители не смогут конкурировать с мировыми лидерами уже в среднесрочной перспективе, а ведь по словам Э.Райнерта, ни одна страна не может быть богатой только за счет сельского хозяйства, залогом экономического роста является промышленность [2, с.35].

Сегодня происходит глобальная трансформация в организации производства, а именно развитие глобальных цепочек добавленной стоимости как процесса разделения производства между странами, где необходимые профессиональные знания и материалы надлежащего качества доступны по конкурентной цене. Большинство компаний, производящих продукцию в развитых странах, передали свои производства специализированным производственным фирмам в других странах, формируя глобальные цепочки добавленной стоимости. Для развивающихся стран включение национального производства в такие формы интернационализации раскрывает новые возможности использования дополнительных преимуществ региона, реализации эффекта масштаба, вертикальной интеграции и горизонтальной специализации.

Основной характеристикой участия в глобальных цепочках добавленной стоимости является торговля промежуточными товарами. Так, по данным ЮНИДО [3], ее доля в структуре мировой торговли достигла половины и продолжает ежегодно расти. В структуре экспорта стран «Большой двадцатки», прежде всего Китая, Индии, Японии и Кореи, 30-60% составляет промежуточная продукция, затем проходит дополнительную переработку в странах-партнерах, торговля которой проходит в рамках цепочки. Структура промышленного экспорта показывает достаточный уровень вовлечения украинской и белорусской промышленности в мировые производственные цепочки (рис.1).



**Рисунок 1. Удельный вес высокотехнологических и промежуточных товаров в структуре промышленного экспорта Беларуси, Украины и в мире, %**

Источник: Базаданных World Integrated Trade Solution [4]

За последние годы наблюдается увеличение части промежуточных товаров в экспорте Белоруссии с 25% в 2000 г. до 30% в 2017 г., в Украине происходит постепенное уменьшение с 49,0% в 2010 г. до 43,5% в 2017 г., что подтверждает сырьевой и низко технологической вектор промышленного экспорта: доля экспорта высокотехнологичных товаров имела тенденцию к сокращению и в 2017 составила всего 3,2% общего экспорта Украины. Анализ подтверждает то, что, способность страны присоединяться к глобальным цепям добавленной стоимости напрямую связана с технологической готовностью отечественных производителей.

Учитывая то, что технологические трансформации Индустрии 4.0 влияют на развитие различных отраслей неодинаково, то соответственно и технологии будут по-разному влиять

на формирование глобальных цепей добавленной стоимости. Факторы, которые определяют интенсивность распределения новых технологий, это:

- характер производственного процесса, включая тип материалов;
- необходимость ускорения поставок продукции;
- кастомизация товара, быстрое реагирование на изменения запросов потребителей;
- потребность в дешевой мелко серийной продукции (прототипах).

Особенно сильно ощущается влияние технологий Индустрии 4.0 на развитие высокотехнологичных отраслей, где практически все звенья создания добавленной стоимости включая разработку, дизайн, производство, тестирование, маркетинг, логистика, реализация продукции и сервисное обслуживание.

Значительные преимущества от использования технологий Индустрии 4.0 можно получить на всех звеньях жизненного цикла производства прежде всего, это стадия проектирования и разработки изделия. Использование 3D-программ позволяет вдвое сократить срок проектирования, "бумажные" чертежи быстро адаптируются и переносятся на современное оборудование. Концептуальные эскизы продукции, особенно в сфере высокотехнологического производства, проектируются в трехмерной форме и перемещаются в электронном виде между разработчиками, экспериментальным и серийным производством, комплектаторами, испытательными и сертификационными центрами.

На стадии серийного производства внедрение технологий Индустрии 4.0 имеет критическое значение, ведь без внедрения новейших технологий производство конкурентоспособной на мировом рынке высокотехнологичной продукции невозможно. Это аддитивные технологии, производство керамических и полимерных композиционных материалов, роботизированная лазерная сварка и перфорация, нанесение термо-барьерных покрытий и т.д. Примером развития цифровых технологий является внедрение и освоение сквозного 3D-проектирования и производства авиационных двигателей, которое позволяет предприятию сократить затраты на создание наукоемкой продукции, повысить ее качество и надежность, сократить количество циклов и сроки вывода продукции на рынок.

Не менее важный этап – создание современной системы сервисного обслуживания готовой продукции. Современная мировая концепция продажи предполагает, что вместе с готовым продуктом заказчик получает "не просто сервис, а целую цифровую экосистему", то есть предоставление услуг обслуживания продукта. Такой подход позволяет повысить эффективность использования продукции на основе полученных в процессе эксплуатации данных и автоматизированного оперативного взаимодействия всех участников кооперации – от производителя и его поставщиков к компаниям, занимающимся техническим обслуживанием. При такой масштабной постановке задачи речь идет не только о трансформации отдельной корпорации, а о создании непрерывного цифрового потока данных в отрасли - трансформации всей цепочки участников создания продукции, эксплуатации и обслуживания.

Особо важную роль технологии Индустрии 4.0 играют в торговле и логистике. Так технологии «больших данных» (BIG DATA) упрощают создание оптимальных маркетинговых стратегий; искусственный интеллект важен для решения многих технологических задач; системы распределенного реестра необходимы для обеспечения безопасности и ведения реестра производственных и логистических операций; промышленный Интернет в автоматизации складских работ.

Таким образом, комплексное внедрение технологий Индустрии 4.0 создает новые возможности для предприятий, а именно позволяет ускорять внедрение инноваций, увеличивать доходы от внедрения инновационной продукции, уменьшить риски, обеспечить возможности кастомизации продуктов для лучшего удовлетворения потребностей потребителей, в частности транснациональных торговых сетей. ускоряет путь от создания до изготовления и продажи новых видов продукции, оптимизирует и координирует взаимодействие с поставщиками и партнерами.



## Литература

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К.Шваб. – М.: Издательство: Эксмо, 2018. – 208 с.
2. Райнерт Эрик С. Как богатые страны разбогатевших ... и почему бедные страны остаются бедными. Перевод с английского Петра Терешук. / Эрик Райнерт. - Киев: Темпора, 2015- 444 с.
3. Industrial Development Report 2018. Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development. United Nations Industrial Development Organization, 2017. URL: [https://www.unido.org/sites/default/files/files/2017.../IDR2018\\_FULL%20REPORT.pdf](https://www.unido.org/sites/default/files/files/2017.../IDR2018_FULL%20REPORT.pdf).
4. World Integrated Trade Solution URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Compare/country/UKR/indicator/XPRT-PRDCT-SHR/partner/WLD/product/UNCTAD-SoP2/country/BLR;WLD:/show/data>

УДК 339.138

**А.С. Коноваленко**

*anastasiia.konovalenko@tsatu.edu.ua*

*Таврический государственный агротехнологический университет  
имени Д. Моторного, Украина*

### **ГЕЙМИФИКАЦИЯ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПИТАНИЯ ДЕТЕЙ**

В статье рассмотрены вопросы использования геймификации в сфере управления уровнем безопасности питания детей школьного возраста, что обретает все большую актуальность в связи с возрастанием популярности информационных технологий и мобильных приложений. Рассмотрены преимущества применения геймификации как образовательного инструмента со скрытой целью и высокой степенью мотивации участника игрового процесса к достижениям путем выполнения поставленных задач.

Реализация комплексной программы обеспечения безопасности питания детей требует применения современных, эффективных коммуникационных каналов передачи информации детской аудитории, которые бы обеспечили максимальное восприятие контента и усвоения полученной информации. Обеспечить выполнение бизнес-задач и достижение бизнес-целей возможно путем использования психологический игровых приемов, одним из которых является геймификация.

Практические аспекты геймификации являются предметом научных исследований последних нескольких лет. Среди исследователей возможностей применения подходов геймификации в образовании и бизнес-сфере Майкл Барбер, Джейн Макгонигел, Дональд Кларк, Ли Шелдон, Кевин Вербах, Мачей Ласковский и другие. В своих работах ученые доказывают, что игра может стать действенным инструментом обучения и продуктивным времяпровождением. В 2011 году понятие «геймификация» наряду с терминами «кастомизация» и «большие данные» было включено компанией Garther в список новых технологий в системе нестандартной мотивации персоналом [1].

Эффективность геймификации заключается в том, что одним из действенных способов мотивации каждого человека является достижение им определенной цели. Создание конкурентной борьбы и состязательности усиливает мотивацию участников игры. При этом геймификация позволяет реализовать скрытое управление процессом, так как основная цель игрового процесса скрыта от его участников. Явной целью является выполнение задания и получение вознаграждения за достижение, что позволяет ключевую цель замаскировать под игровой процесс [2]. Такой подход эффективен в образовательном процессе и HR-технологиях.

Применение геймификации в системе управления безопасностью питания детей позволит повысить уровень осознанной мотивации детей и подростков в направлении выбора полезных продуктов питания и налаживанию рационального пищевого режима.

Основная задача применения геймификации в таком случае заключается в повышении степени информированности детей в вопросах правильного питания: повысится количество и качество полученных детьми знаний. Повышение уровня безопасности их питания станет, в таком случае, целью второго порядка и следствием применения полученных детьми знаний о правильном питании на практике.

Рассматривать управление безопасностью питания детей необходимо через его основные функции управления:

- планирование;
- организацию;
- мотивацию;
- контроль.

Планирование в применении геймификации подразумевает определение потенциала повышения количества и качества знаний и информации у детей о системе правильного питания и выбора продуктов. Процедура планирования включает ряд этапов:

- характеристику фактического состояния уровня безопасности питания детей;
- формулировку желаемого для достижения уровня (целевого состояния объекта);
- оценку наличия разрыва между фактическим и желаемым состоянием;
- определение путей достижения желаемого состояния;
- выявление промежуточных этапов (подэтапов) и подзадач (рис. 1).



**Рисунок 1 – Подходы к планированию управления уровнем безопасности питания детей**

Использование геймификации служит инструментом сокращения разрыва между фактическим и желаемым (целевым) состоянием объекта. При этом подобного рода разрыв следует рассматривать не как проблему, требующую разрешения, а как существующий потенциал улучшения фактического положения.

Организация геймификации подразумевает выбор средств, инструментов, механизмов, методов достижения желаемого состояния и сокращения разрыва между фактическим и целевым состоянием объекта. Кроме того, функция организации включает процедуры разработки инструкций для участников процесса, задач на каждом из этапов и заданий, которые необходимо выполнить участникам, для продвижению и перемещения на последующие уровни.

В качестве ключевых аспектов геймификации в сфере управления безопасностью питания детей необходимо рассматривать такие элементы:

- динамика (использование сценарием, которые предусматривают внимания пользователя и реакцию в реальном времени);
- механика (использование сценарных элементов, присущих игровому процессу, таких, как вознаграждения, статусы, уровни, баллы и т.п.) [3];
- эстетика (создание общего игрового впечатления, которое повысит эмоциональное вовлечение участника в игровой процесс);
- социальная ответственность (техники и ограничения, которые позволяют соблюдать этические нормы и защиту прав несовершеннолетних детей, участников игрового процесса).

Мотивация заключается в применении негативных и позитивных стимулов: вознаграждения за достижение и выполнение задач и «наказание» при неправильных действиях, решениях, нарушениях установленных правил и инструкций, создание конкуренции и атмосферы соревнования между участниками (игроками).

Контроль в ходе геймификации включает автоматический учет числа участников процесса, создание информационно-технологической платформы, технической поддержки, учет сложностей, возникающих в процессе выполнения заданий, оценка соответствия возрастным особенностям участников и т.д.

Таким образом, на сегодняшний день применение геймификации в качестве инновационного инструмента управления безопасностью питания детей позволит достигать важные социальные изменения скрытым путем. При этом создается доброжелательная среда и мотивационное поле для участников игрового процесса.

### Литература

1. Яковлева Е.А. Анализ возможностей использования принципов поведенческой экономики для принятия эффективных управленческих решений// Современные технологии управления. — 2016. – №5 (65). Режим доступа: <http://sovman.ru/article/6504/>
2. Виноградова О. В., Литвинова О. В., Пілігрим К. І. Сутність інструментів гейміфікації в системі мотивації персоналу //Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2017. – №. 4.
3. Сергеева Л. Геймификация: игровые механики у мотивации персонала // Теория і методика управління освітою. – № 2 (14), 2014.

УДК 338.22:004

*М.С. Михайлова*  
*m.mykhailova13@gmail.com*  
*ТГТУ, Украина*

### ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Современный мир становится все более и более технологичным. Его продуктом является электронная, в том числе цифровая экономика. Усиливается виртуализация экономики. Роль информационных технологий в экономической деятельности неопределима. В статье анализируется использование актуальных информационных технологий в экономической деятельности.

На сегодняшний день, информационные технологии, возможно трактовать подобно веку формирования тенденции прогресса, который произошел на этапе эволюции и непрерывного преобразования информативно-компьютерных технологий.

В XXI веке, новые технологии вышли на следующие ступени: сбережение, рассылки, познания и проработки материала.

Можно с уверенностью сказать, что зарождение информационных технологий довольно затратная сфера, которую можно приравнять с революционизированным нововведениям.

Информационные технологии в экономике – это совокупность действий, которые разрабатываются посредством компьютеров и другой техники для достижения желаемого результата.

Передовые технологии отличаются такими характеристиками:

1. Предоставляют возможность продуктивно применять информационный потенциал для сохранения разных подвидов источников;

2. Улучшение информационных процессов на этапе возникновения и процветания общественности;

3. Делают реально выполнимым технику моделирования мировых функций, которые включают возможность прогнозирования природных катастроф, массивных технологических разрушений [1].

Касаемо информационных технологий, можно утверждать то, что они изменили значительные свойства и сведения о экономической действительности, к которым можно отнести: функцию денег, которая на современном этапе выступают в роли средства расчетов, и это способствовало к созданию электронной системы платежа. Начали развиваться такого типа принципы как: виртуальные деньги и банки, начали формироваться электронные фондовые рынки, которые наделены непомерной значимостью в экономической функции государства.

Соответственно, информационное обеспечение в экономической деятельности помогает удовлетворить информационные потребности клиентов, сглаживают географические границы и позволяют любому индивиду стать участником мирового рынка, а также получить доступ к приобретению практически любого продукта, вне зависимости от того, где именно он был создан.

Для того чтобы информационные технологии совершали работу с полной отдачей, целесообразно обладать навыками и уметь их использовать в процессе работы. Желательно посвящать время на обучение, а также заострять внимание на современных разработках в экономике в области информационных технологий.

Стоит принять во внимание то, что спрос, в условиях рыночных отношений на информацию и информационные услуги возрастает, и тем самым влечет за собой увеличение покупательской способности на компьютеры, телефоны, телевидение, выпуск обучающих программ и прочее.

С использованием всего этого удается не только быстро и эффективно распространять, и использовать информационные технологии, но и, конечно же, создавать их в огромном многообразии. Необходимо понимать тот факт, что экономическая информация – это неотъемлемая и важная составляющая всего этапа.

Поэтому, цифровые технологии предоставляют значимые экономически альтернативы и утверждают независимое принятие участия в успешном регулировании деятельности. Общедоступные схемы передовых технологий предоставляют возможность вычислить и предсказать экономически основополагающий вывод и на его обосновании постановить благоразумное умозаключение. Заданные модели предоставляют возможность воплотить исчисление суммарного экономического следствия, вероятность и приспособляемость параметров системы [2].

Сложно предположить зону экономической сферы, в каких не использовались компьютерные технологии исследования способов и методики их имитации.

Новые технологии и счётно-решающая техника прошлых поколений предоставляют возможность в действительности воспользоваться уймой подходов, охарактеризованных, ранее на заданных образцах. Более того, возникновение систем компьютерного преобразования, сбережение и сохранения информации формирует неведомую но, довольно внушительную информационную базу, которая, действительно, является рывком к зарождению новых, предварительно малоизвестных методов нахождения и утверждения решений в экономике.

Вывод. Информационные технологии стремительно становятся жизненно важным стимулом возникновения всемирной экономики и более продуктивно и творчески решать экономические и общественные проблемы.

Исходя из выше причисленного можно сказать, что новые информационные технологии являются основой перехода общественного развития от индустриальной к информационной эпохе в мировом масштабе.

## Литература

1. Завиваев Н.С. Информатизация общества, как основа глобальной конкурентоспособности /Н.С.Завиваев, Д.В. Проскуда //Азимут научных исследований: экономика и управление. -№2.- 2016. - С. 234-237.
2. Аверченков В.И. Производственные системы в производстве и в экономике: [учебное пособие] / В.И. Аверченко, Ф.Ю. Лозбинев.- Москва : Флинта, 2011.- 274с.

УДК 378.4:33:004

**С.В. Павловская, Е.В. Петриченко**

*pavlovskaya@bseu.by, petrichenko\_e@bseu.by*

*Белорусский государственный экономический университет, Беларусь*

### НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В работе обозначены некоторые проблемы цифровизации высшего образования в экономическом вузе. Главный акцент сделан на характеристике нового поколения студентов, качественно отличающихся от поколений прошлых лет невозможностью воспринимать большие объемы информации в рамках классической лекции, сложностью концентрации внимания и способностью быстро усваивать блоки информации в цифровом виде.

Цифровизация почти всех областей человеческой деятельности становится неизбежной реальностью. Наука, исследующая цифровую экономику, в настоящее время переживает период накопления информации, постепенно переходя к первичной ее обработке. Существуют проблемы отбора и правильной систематизации огромного объема данных, а также имеет место пробел в вопросах аккумуляции опыта передовых стран, добившихся успехов в процессе формирования цифровых университетов и внедрения в процесс обучения цифровых технологий, выработки рекомендаций с учетом специфики национальных экономик.

Теоретико-методологической основой исследований в этой области являются в основном современные концепции зарубежных авторов. Проблемы информатизации и создания информационного общества разрабатывали такие зарубежные ученые, как: К. Шеннон, Н. Винер, М. Кастельс, М. Маклюэн, Ф. Махлуп, Т. Стонер, Э. Тоффлер и другие. Определенный интерес представляют разработки современных исследователей цифровой экономики: Н. Негропonte, Д. Тапскотта, Р. Келли, Г. Шиллера, Б. Йоханссона [1], Г. Иллинга, Г. Малецке, М. Вебера, К. Холройда [2] и др. Основам формирования и развития цифровой экономики посвящены также работы ряда российских и польских исследователей О.В. Дьяченко, Е.А. Истоминой, В.П. Куприяновским, А.В. Черноваловым, З. Цекановским, З. Шиманьским, П.А. Черноваловым [3]. Проблемы цифровизации высшего образования были рассмотрены П.Г. Алтуховым, Е.Б. Ножкиной, Г.А. Мавлютовой. IT-инфраструктуру высшего образования исследовали И.Г. Андросова, Н.В. Днепровская [4], О.В. Попова и др.

Вместе с тем, в настоящее время вопросы цифровизации системы высшего образования (в том числе экономического) не являются в должной мере разработанными, что, отчасти, можно объяснить стремительностью тех изменений, которые внесла в деятельность вузов цифровизация. Цифровая компетенция становится ключевой компетенцией XXI века, и проблема готовности системы высшего образования обеспечить получение студентами новой формации данной компетенции является острой.

Проблемное поле цифровизации высшего образования определяется также не только стремительно меняющимися условиями внешней и внутренней среды учреждений высшего образования, распространением информационных технологий во всех сферах деятельности, но и через изменение основного субъекта образовательного процесса – студента.

В настоящее время молодежь погружена в цифровую среду, постоянно использует информационные технологии. В вуз приходит новое поколение студентов, которое относят к поколению Z [5]. Они быстро адаптируются в меняющейся цифровой реальности, но имеют ряд существенных отличий от студентов прошлых лет. Главным отличием является способ воспринимать и усваивать информацию. Студент может эффективно усвоить большой объем информации, которая разделена на блоки и дублируется в цифровом формате.

Информационные технологии в образовательном процессе отражают потребности нового цифрового общества и открывают новые возможности обучения, поэтому необходима оценка готовности белорусской высшей экономической школы к трансформации в цифровой университет. Кроме того, существует потребность в оценке способности формировать у студентов персональные цифровые компетенции, использовать информационные технологии в образовательном процессе, выстраивать систему сервисов будущего цифрового университета.

Таким образом, отечественная система высшего экономического образования должна быть реформирована с учетом успешного зарубежного опыта, требований современного рынка труда и вооружена методикой оценки цифровизации вуза с учетом приоритетов развития национальной экономики Республики Беларусь.

### Литература

1. The Emerging Digital Economy: Entrepreneurship, Clusters, and Policy / B. Johansson, C. Karlsson, R. Stough. – Berlin; Heidelberg: Springer, 2006. – 352 p.
2. Holroyd, C. The Global Digital Economy: A Comparative Policy Analysis / C. Holroyd, K.S. Coates. – New York: Cambria Press, 2015. – 286 p.
3. Черновалов, А.В. Цифровое будущее или экономика счастья? / А.В. Черновалов, З. Цекановский, З. Шиманьский, П.А. Черновалов. – М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2018. – 218 с.
4. Днепровская, Н.В. Оценка готовности российского высшего образования к цифровой экономике // Статистика и экономика. – 2018. – №4. – С. 16 – 27.
5. Ковалев, М.М. Образование для цифровой экономики / М.М. Ковалев // Цифровая трансформация. – 2018. – № 1 (2). – С. 37–42.

УДК 001.89:005.591.6

**О.В. Пугачева**

*OPugacheva@gsu.by*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### **АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛАРУСИ В МИРОВОМ КОНТЕКСТЕ**

Рассматривается уровень развития науки и инновационной деятельности в стране на основе различных показателей, в том числе Глобального инновационного индекса и наукометрических показателей развития учреждений высшего образования.

Актуальной проблемой оценки научной и инновационной деятельности организаций, предприятий и страны в целом является исследование подходов к ее анализу на основе различных показателей и тесной связи с образованием и экономикой.

При обсуждении на II Съезде ученых Беларуси, проходившем 12-13 декабря 2017 года в Минске, стратегии «Наука и технологии: 2018-2020», отражающей перспективы развития отечественной науки и экономики, отмечалось, что Республика Беларусь смогла сохранить и обеспечить требуемое развитие научного потенциала как базу укрепления наукоемкости страны и ее интеллектуализацию на инновационной основе. Обоснованием этого являются: наличие научно-исследовательских структур и подразделений по различным направлениям творческого поиска, ученых со степенями и званиями, занятость в научной сфере, процент молодежи в науке, количество разрабатываемых программ фундаментальных и прикладных исследований.

В современной мировой практике существует множество показателей для определения уровня развития инновационной деятельности, оценивающих как человеческий капитал, знания, научно-технологическое развитие, так и некоторые данные фондового рынка, характеристики ресурсов и результаты инновационной деятельности.

Анализ масштабов, состава и динамики инновационного потенциала обеспечивается совокупностью следующих групп показателей:

- собственно инновации (источники информации о них, численность и состав персонала предприятия или организации, объем и структура используемых в инновационной деятельности основных производственных средств, затраты на инновации, результаты инновационной деятельности, анализ инновационной активности предприятия или организации);

- влияние инноваций на экономику и общество (технологическая структура экономики, экспорт и импорт технологий, рост производительности труда и занятость, вклад научно-технического прогресса в прирост валового внутреннего продукта).

Некоторые из этих показателей анализируются в регулярных Обзорах инновационного развития страны, подготовленных ЕЭК ООН и дающих на этой основе рекомендации по стимулированию инновационной деятельности в Республике Беларусь, повышению научного и технологического потенциала и эффективности национальной инновационной системы.

При оценке показателей важно учитывать статистику науки и инновационной деятельности, а также анализировать данные по регионам (ресурсы, кадры, инфраструктура, особенности инновационной среды).

Существуют подходы к оценке научной и инновационной деятельности, основанные на учете изобретательской и патентно-лицензионной деятельности научных организаций. В настоящее время наряду с классическими научными организациями, осуществляющими свою деятельность в форме государственных учреждений, большая часть которых сосредоточена в НАН Беларуси и Министерстве образования, сформировалась большая группа научных организаций преимущественно в форме унитарных предприятий и акционерных обществ на основе прежних отраслевых конструкторских бюро и научно-исследовательских институтов, которые создали собственную производственную базу для выпуска продукции. Анализ их изобретательской и патентно-лицензионной деятельности позволяет заключить, что они занимают лидирующие позиции в стране в сфере создания и коммерциализации изобретений, полезных моделей, сортов растений и секретов производства (ноу-хау).

Обобщающим показателем признается Глобальный инновационный индекс (GlobalInnovationIndex - GIИ), который составляют Корнельский университет (США), школа бизнеса INSEAD и Всемирная организация интеллектуальной собственности. Рейтинг публикуется с 2007 года и в него входит 126 государств. Он оценивает инновационность страны по 81 критерию, начиная с уровня НИОКР и количества патентных заявок до объема расходов на образование.

По сравнению с аналогичным рейтингом 2017 года, в 2018 году Беларусь поднялась на две строчки и заняла в GIИ-2018 86-е место (29,40 балла). Как сообщает сайт белорусских исследований Thinktanks.by, в GIИ-2015 Беларусь занимала 53-е место, в GIИ-2016 - 79-е, а в рейтинге 2017-го года Беларусь находилась на 88-й позиции. В этом рейтинге Беларусь продолжает оставаться самой низкой инновационной экономикой Европы. Ближайшими европейскими странами в рейтинге являются Албания – на 83-м месте и Македония – на 84-м. Все соседствующие с Республикой Беларусь государства находятся в Топ-50: Латвия заняла 34-е место рейтинга (43,20 балла), Польша – 39-е (41,70 балла), Литва – 40-е (41,20 балла), Украина – 43-е (38,50 балла), а Россия – 46-е (37,90 балла).

Для Беларуси в рейтинге GIИ-2018 основные группы оцениваемых показателей выглядят следующим образом: институты – 81-е место, человеческий капитал и исследования – 34-е место, инфраструктура – 73-е место, уровень развития рынка – 91-е место, уровень развития бизнеса – 53-е место, знания и технологии – 65-е место, творческая деятельность – 122-е место.

Среди сильных сторон Беларуси составители рейтинга отмечают занятость женщин, соотношение учеников и учителей, количество студентов, экспорт услуг сектором информационно-коммуникационных технологий, процент компаний, предлагающих обучение сотрудникам, и ряд других направлений, преимущественно связанных со сферой образования.

Среди слабых сторон, как и в прошлом году, указываются нормативно-правовая база, в частности, верховенство права, недостаточная эффективность логистики, НИОКР, вопросы кредитования, творческие товары и услуги и нематериальные активы.

В условиях стремительно растущего глобального спроса на высшее образование возрастает актуальность рейтингов университетов мира, результаты которых не только позволяют оценить качество высшего образования, но и влияют на него в глобальном масштабе.

Развитие университетской науки в контексте мирового образовательного пространства можно рассматривать на основе наукометрических показателей (индексы публикационной активности авторов или организаций, значимости публикаций в зависимости от научного веса журнала и т.д., используемые для оценки состояния и перспективности научно-исследовательской деятельности авторов и организаций, их сравнения и ранжирования в различных международных рейтингах). Рейтинг университетов Беларуси с точки зрения их позиций в международных рейтингах в 2018-2019 гг. представлен в таблице 1 [1].

Для повышения рейтинга университетов в мировом образовательном пространстве предлагаются следующие мероприятия: включение университетских журналов в Scopus; обучение молодых ученых академическому письму; поощрение публикационной активности ученых на основе наукометрических показателей; работа с публичными профилями ученых в интернет-сервисах.



**Таблица 1 – Университеты Республики Беларусь в международных рейтингах в 2018-2019 гг.**

| Рейтинг, агенство                                       | Рейтинг, полное название  | Количество вузов и их позиция |   |
|---|---|-------------------------------|---|
| Шанхайский рейтинг ShanghaiRanking Consultancy ARWU     | Шанхайский предметный рейтинг по физике   | 1                             | БГУ 401-500   |
| Рейтинг университетов мира THE Times Higher Education   | Рейтинг университетов мира (Times Higher Education World Universities Rankings) - THE   | 1                             | БГУ 1001+   |
|   | Предметные рейтинги (THE by subject) THE по «физическим наукам», по «инженерным наукам и технологиям»   | 1                             | БГУ 601-800   |
| Рейтинг университетов мира QS Quacquarelli Symonds      | Рейтинг университетов мира (Quacquarelli Symonds World University Rankings) - QS  | 2                             | БГУ 354<br>БНТУ 801-1000  |
|   | Рейтинг лучших университетов стран Восточной Европы и Центральной Азии (Quacquarelli Symonds Eastern Europe and Central Asia University Rankings) – QS EESA | 4                             | БГУ 23<br>БНТУ 95<br>БГУИР 137<br>ГрГУ 151-160  |
|   | Рейтинг университетов по трудоустройству (QS Graduate Employment Rankings) – QS GER   | 1                             | БГУ 301-500   |
| Рейтинг Ближневосточный технический университет, Турция | Рейтинг университетов по академическим показателям (Universities University Academic Performance) - URAP  | 1                             | БГУ 1393  |
| Рейтинг U-Myltirank                                     | Рейтинг U-Myltirank   | 6                             | БГУ, БГМУ, ВГМУ, ВГТУ, ПГУ, МИУ   |
| Рейтинг Российский союз ректоров MosIUR                 | Московский международный рейтинг «Три миссии университета» (The Three University Missions) - MosIUR   | 1                             | БГУ 313   |
| Рейтинг RUR   | Рейтинг университетов (Round University Ranking0 - RUR  | 3                             | БГУ 706,<br>РИВШ, 731,<br>БГМУ, 772   |
| Рейтинг UniRank   | Рейтинг UniRank   | 47                            | БГУ 1147<br>ГГУ 5239  |
| Рейтинг Webometrics WRWU                                | Рейтинг Webometrics (Webometrics Ranking of World Universities)-WRWU  |                               | БГУ 489<br>БНТУ 2720<br>БГМУ 4221<br>ГрГУ 3350<br>БГУИР 3720<br>ГГУ 3983<br>БГТУ 4584 |
| Рейтинг SIR   | Рейтинг (Scimago Institutions Rankings) - SIR   | -                             | -   |

## Литература

1. БГУ в мировых рейтингах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bsu.by/main.aspx?guid=146761> – Дата доступа: 7.09.2019.

УДК 33.011

**С.Д. Степанов**

*funkgriver@gmail.com*

*Белорусский национальный технический университет, Беларусь*

### **РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ КИБЕРСПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Автор рассматривает киберспорт как новое экономическое явление, анализируются текущие тенденции его развития. На основании исследований зарубежных авторов, а также отчетов консалтинговых компаний приводится оценка объема рынка киберспорта, его взаимосвязь с ИТ сферой, а также место в экономической системе различных стран.

Отрасль киберспорта является одной из наиболее динамичных отраслей в современном мире. За прошедшие 5 лет значительно увеличились доходы отрасли: рост валового дохода составил в среднем около 20 % в год [1] при среднем темпе роста экономики в 3-4 %. Это привело к увеличению доли отрасли в структуре ВВП различных стран, в которых проводились самые крупные события киберспортивной деятельности (организация турниров, холдингов, студий для проведения трансляций и т.п.). Если обращаться к международным аналитическим агентствам [2], [3] то можно проследить тенденцию того, что высокие темпы роста, около 8 % в год, сохранятся и в течении следующих пяти лет. Также огромная взаимосвязь между отраслью киберспорта и отраслью информационных технологий, явно указывает нам, что заинтересованность всеми слоями общества в данных видах деятельности является глобальной тенденцией в мировом развитии. Например, в Республике Беларусь разработана государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества. Это несомненно дает толчок в скорости развития данного вида деятельности.

Использование киберспорта имеет решающее значение для повышения конкурентоспособности национальной экономики, увеличение потенциала интеграции в мировую экономическую систему, повышения эффективности управления малым и средним бизнесом, а также взаимодействие вместе с органами государственного и местного самоуправления.

Понятие киберспорта определяется как соревнование человека или группы людей друг с другом посредством использования компьютерного моделирования той или иной виртуальной реальности.

Свое начало киберспорт берет с 1997 г., но признание и стремительное развитие он начал получать только последние десятилетие. На сегодня киберспорт очень плотно связан с информационными технологиями, а также вбирает в себя большую часть отрасли спорта и отрасли по реализации досуга и отдыха для человека.

В отрасли киберспорта наблюдаются следующие основные тенденции: постепенное уменьшение доли стоимости оборудования в общем объеме рынка ИТ, увеличивающееся качество сопутствующих услуг по организации досуга и отдыха, а также перемещение бизнеса из локальных рынков стран ЕС и Азии на территории других стран (США, СНГ).

На территории Республики Беларусь, на сегодня, присутствуют барьеры в данной отрасли. Незрелость законодательной базы для ИТ в целом и для отдельных приложений

(например, электронный документооборот, использование облачных сервисов) тормозит развитие как спроса, так и предложения информационных технологий, и как следствие киберспорта.

Отсутствие точных формулировок, касающихся киберспорта, в налоговом законодательстве приводит к неопределенности в вопросах начисления налогов и увеличению рисков и расходов компаний киберспортивной отрасли.

Общий нестабильный бизнес-климат приводит к нежеланию крупных предприятий вкладывать в долгосрочные проекты в области киберспорта (например, организация команд по различным дисциплинам).

Низкий спрос на сопутствующие отрасли услуги и продукты со стороны населения вызван преимущественно низкой платежеспособностью и несформированной потребностью в приобретении к новым технологиям.

Если говорить о дальнейших тенденциях развития киберспорта на территории Республики Беларусь, то очевидно, что киберспорт сегментируется и разделится на две большие сферы: производство компьютерных игр и организацию турниров. Именно организация турниров и будет напрямую влиять на развитие киберспорта как отрасли на территории Республики Беларусь.

В целом можно прогнозировать, что киберспорт в среднесрочной перспективе получит еще более мощный толчок в развитии, однако многое будет определяться влиянием на отрасль государственных институтов.

### Литература

1. Официальный сайт аналитической компании «Newzoo» 2018 Report: Insights Into the \$137.9 Billion Global Games Market <https://newzoo.com/insights/articles/newzoos-2018-report-insights-into-the-137-9-billion-global-games-market/>.
2. Официальный сайт агентства «Superdata» <https://www.superdataresearch.com/>.
3. Официальный сайт журнала «Инвестиции. Профессиональный взгляд» <http://invest-mag.ru/page4331120.html>.

УДК 338.47

**И.А. Шнып**  
*ishnyp@gsu.by*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрено совершенствование механизма развития логистической деятельности на основе комплексного использования различных методов и современных информационных технологий в различных областях логистики.

Для ускорения развития логистической системы, эффективного продвижения товаров на международном и национальном рынках, обеспечения сбалансированности внешней торговли, принята Концепция развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2030 года, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28.12.2017 № 1024. Целевые ориентиры концепции – рост объема логистических и транспортно-экспедиционных услуг в 2 раза и увеличение доходов от транзита в 2 раза по отношению к 2016 году.

Дальнейшее развитие логистической системы страны обусловлено интеграцией республики в мировые товарные потоки и необходимостью повышения эффективности и конкурентоспособности логистических и транспортно-экспедиционных компаний.

Совершенствование механизма развития логистической деятельности предполагает повышения ее эффективности на основе комплексного использования различных методов и современных информационных технологий.

Рассмотрим основные методы и информационные технологии, используемые в различных областях логистики, направленные на повышение эффективности логистической деятельности предприятий.

ABC-анализ предлагает деление запасов сырья и комплектующих на три категории по степени важности в зависимости от их удельной стоимости, скорости доставки и других критериев. Использование ABC-анализа снижает влияние субъективного фактора, когда необходимо принять решение об организации снабжения по отдельным группам.

XYZ-анализ позволяет классифицировать номенклатуру производимой продукции по среднему статистическому отклонению значения от средней скорости расхода товара со склада, до средней скорости доставки товара.

Метод Парето утверждает, что 20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий реализуют лишь 20 %. Используя его, можно выбрать оптимальные ресурсы, которые дают наибольший эффект, что позволяет достигать высоких результатов малыми издержками. В то же время последующие усилия будут менее эффективными. Метод Парето может применяться совместно с методами ABC и XYZ-анализа.

Консолидация грузов предполагает включение нескольких мелких партий от одного или нескольких поставщиков в общую крупную партию, что позволяет снизить транспортные затраты.

Кросс-докинг позволяет осуществлять прямые поставки непосредственно от поставщика или от производителя без использования хранения товаров на складе, что позволяет сократить складские затраты. Технология кросс-докинга применима не только на распределительных складах (3PL- и 4PL-операторов), но и работающих по традиционной и смешанной технологиям. Также необходима взаимосвязь между WMS-системой оператора кросс-докинга и ERP-системами поставщиков и грузополучателей, иначе могут возникать проблемы с оформлением транспортных документов и формированием отгрузки.

Планирование потребности в материалах (MRP) позволяет рассчитать потребности во всех видах сырья и комплектующих, необходимых для производства каждого вида продукции в нужном объеме, и своевременно составить заявки заказов на их поставку, исходя из длительности и ритмичности поставок.

Метод оптимизации логистических затрат предполагает максимальном сокращении затрат на каждом участке логистического процесса при сохранении качества логистического обслуживания. Оптимизация логистических затрат возможна путем использования системного подхода, предполагающего оптимизацию функционирования не отдельных элементов логистики, а логистической системы в целом. Минимизация отдельных затрат не только не принесет ощутимого результата, но может привести к дополнительным расходам в других областях логистики. Например, сокращение транспортных расходов может способствовать увеличению запасов на складах и затрат на их содержание.

Автоматизация логистической деятельности путем использования аппаратных и программных средств, позволяющих осуществлять сбор, хранение, обработку информации для снижения трудоемкости процессов использования информационных ресурсов, повышения надежности и оперативности работы с ними в процессе логистической деятельности. Широкое распространение получили программные продукты для автоматизации управления логистической деятельности на базе «1С». Функциональные возможности данных продуктов позволяют объединить в себе функции WMS, TMS и FMS систем, а также интегрироваться с системой управления предприятием (ERP-система), что позволяет создать единую информационную систему на предприятии.

Внедрение спутникового мониторинга для осуществления ГЛОНАСС/GPS-мониторинга, учета и контроля транспортных средств, оснащенных мобильными терминалами ГЛОНАСС/GPS, позволяет повысить эффективность использования транспорта.

Применение технологии блокчейн (blockchain) в логистической деятельности дает возможность самостоятельно строить логистическую цепь, сокращать число посредников и сроки прохождения груза. Бумажный документооборот может быть заменен автоматическим процессом хранения информации в цифровом формате. Каждый участник логистического процесса получает контролируемый доступ к базам данных, а транзакции можно проверить и зарегистрировать без посредников.

Вместо юридических контрактов, которые заключаются вручную, сделки регистрируются с помощью электронных контрактов (смарт-контрактов), представляющих собой цифровую документацию, сопровождающую груз. Электронные контракты позволяют грузополучателю увидеть необходимые документы на груз до его отправки и следить за всеми операциями с ним в пути в режиме реального времени [1, с. 270].

Электронный контракт (смарт-контракт) можно связать с системой маркировки на основе RFID, которая автоматизирует регистрацию товаров в процессе движения груза. Если производитель или отправитель нанесет на груз радиочастотные (RFID) метки и (или) установит GPS-датчики, то это позволит автоматически записывались в блокчейн информацию о перемещении груза на каждом этапе логистического процесса и хранить данные обо всех маршрутах, количестве и продолжительности остановок, скорости перемещения, пользователях, сканировавших метки на складах и др.

Считывание RFID-метки также предоставляет быстрый доступ к общим сведениям о грузе и сопроводительной документации, позволяет контролировать выполнение смарт-контракт в заявленные сроки.

Эффект от использования блокчейна в логистике становится более значимым в сочетании с поддержкой протокола Интернета вещей (IoT). Эта технология появилась в начале XXI века, она представляет собой подключение физических объектов к сети Интернет с помощью сенсорных датчиков (электронных чипов). Данная технология дает возможность устанавливать связь между данными из физического мира с информационными ресурсами [2, с. 22].

Сочетание блокчейна с Интернетом вещей позволяет избежать манипуляций с грузом. Например, установка смарт-термометров в контейнерах позволяет контролировать температуру во время транспортировки продовольственных товаров в режиме реального времени или установка датчиков на груз препятствует его подмене или хищению. Информация с этих датчиков не может быть изменена и всегда доступна всем участникам логистического процесса.

Применение комплексного подхода к созданию эффективного современного механизма развития логистической деятельности на основе разнообразных методов и новых информационных технологий приведет к сокращению совокупных логистических затрат, повышению качества сервиса и конкурентоспособности компаний, что благоприятно отразится на белорусской экономике.

## Литература

1. Шнып, И.А. Технология блокчейн в логистической деятельности / И.А. Шнып // Актуальные вопросы экономической науки в XXI веке [Электронный ресурс]: материалы VII международной научной конференции – чтений, посвящённых памяти известного белорусского и российского учёного-экономиста М.В. Научителя (Гомель, 18 окт. 2018 г.). – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2018. – С. 269-271.
2. Альнамер, З. Интернет вещей (IoT): проблемы и будущие направления/ З. Альнамер // Логистика. – 2018. – № 2. – С. 21-26.

## **6 ИНТЕГРАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ**

УДК 338.001.36

***И.В. Большакова, К.А. Шунько***

*ivbalshakova@gmail.com, eco.shunko@bsu.by*

*Белорусский государственный университет, Беларусь*

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОМОБИЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

На сегодняшний день роль внедрения и развития электротранспорта очень высока. Беларусь, несмотря на отставание в этой сфере от стран Европы, уже делает шаги навстречу переходу на электротранспорт. В работе рассмотрено, чем отличается электромобиль от бензинового или дизельного автомобиля; преимущества использования электромобилей; шаги, которые предпринимает правительство Беларуси для внедрения электромобилей на дороги; а также насколько выгоднее сегодня перейти на электромобиль обычному белорусу.

В последние годы все острее становится проблема ухудшения экологической обстановки, вызванной массовыми выбросами вредных веществ двигателями автомобилей. Сегодня электромобили стремительно набирают популярность. Это происходит в первую очередь по причине постоянного развития новых технологий, что делает производство и эксплуатацию электротранспорта с каждым годом дешевле, а также из-за постоянного роста цен на органическое топливо для обычных (бензиновых и дизельных) автомобилей.

Электромобиль прошел несколько этапов в своем развитии: от изобретения и активного использования в конце XIX и начале XX века, упадка и забвения на протяжении основной части XX века, до ренессанса в конце XX и начале XXI века. На сегодняшний день существует три основных типа электромобилей (EV), классифицируемых по степени использования электричества в качестве источника энергии: электромобили с аккумулятором (BEV); гибридные электромобили с подключаемым модулем (PHEV); гибридные электромобили (HEV), работающие на бензине и электричестве, в которых электрическая энергия генерируется собственной тормозной системой автомобиля для подзарядки аккумулятора.

Электромобили имеют как достоинства, так и недостатки. К преимуществам относятся: отсутствие вредных выхлопов, которые являются одним из главных элементов загрязнения окружающей среды, высокая производительность и низкие эксплуатационные расходы электромобилей, низкий уровень шума, энергоэффективность. Также можно выделить и ряд недостатков. Электромобили могут путешествовать на меньшие расстояния. Такие машины дольше заправляются. Электромобили стоят дороже, и аккумуляторные батареи, возможно, придется заменить. Существует проблема недостаточной распространенности зарядных станций.

Однако, несмотря на все недостатки, достоинства все же берут свое и, согласно подсчетам шведской исследовательской компании, в первом полугодии 2018 года продажи электромобилей в Европе выросли на 42% — до 195 тыс. штук. Примерно пятая часть от этого объема приходится на Норвегию (36,5 тыс. шт.) В тройку стран-лидеров также входят Германия и Великобритания. Для поощрения покупателей и увеличения спроса на электрокары европейские страны применяют разнообразные стимулы, в том числе и

финансовые. Во многих странах покупатели могут рассчитывать на налоговые льготы или субсидии [1].

Беларусь тоже не стоит на месте в отношении внедрения электромобилей на дороги. Президент Беларуси Александр Лукашенко 10 июля 2018 года подписал Указ № 273 "О стимулировании использования электромобилей". В частности установлено, что до 31 декабря 2020 года с них не будет взиматься государственная пошлина за выдачу разрешения на допуск транспортного средства к участию в дорожном движении. Также указом предусмотрено освобождение от НДС зарядных станций для электромобилей при условии, что они будут использованы на территории страны в течение всего своего срока службы. Указом ПО «Белоруснефть» назначено государственным оператором по созданию и развитию сети зарядных станций. Совмину поручено утвердить соответствующую программу [2].

На текущий момент в Беларуси насчитывается около 200 электромобилей. Это немного, хотя с каждым месяцем их становится все больше. Число электромобилей быстрее всего растет в Минске. Это связано с количеством жителей, уровнем дохода, статусом столицы и т.д. Развивается направление и в областных центрах, хотя и более низкими темпами, чем в Минске. Однако за рубежом тренд уже сформирован: к концу года объем мировых продаж электромобилей достигнет 4 млн. Из них миллион электрокаров приходится на страны Европы.

Для развития рынка электромобилей необходимы два фактора: зарядная инфраструктура и доступные электромобили. Первым занимается сеть «Белоруснефть». Сеть «Белоруснефть» сейчас насчитывает 84 станции зарядки электромобилей. В 2018 году сеть электрочарядных станций «Белоруснефти» увеличилась на 69 единиц. В 2019 году планируется установить еще 166 станций. Совокупное количество зарядных станций к концу года составит более 240 единиц.

Основными аспектами, которые рассматривает потенциальный покупатель перед тем, как купить машину, являются стоимость покупки, налог, стоимость топлива и затраты на техническое обслуживание. Чтобы понять, насколько экономически выгодно сегодня приобретать и эксплуатировать электромобили в Беларуси, было проведено сравнение электромобиля и автомобиля с ДВС по основным факторам.

Что касается автомобилей, то покупатель имеет широкий выбор в любом диапазоне цен. Самая покупаемая модель автомобиля в Республике Беларусь – это Volkswagen Polo. Стоимость такого нового автомобиля колеблется от 11 до 13 тысяч долларов. Весьма невысокая цена. Однако, на рынке подержанных автомобилей цены еще ниже [3].

Если говорить об электромобилях, то ситуация здесь обстоит иначе. Самую экономную модель, с небольшим пробегом и достаточно малой емкостью батареи можно купить за 15 тысяч долларов. Сравнительно высокая цена на машины с электродвигателем имеет несколько причин. Во-первых, она обусловлена относительно малым количеством выпускаемых транспортных средств. Штучный товар стоит дороже, чем товар массового производства. Кроме того, затрат значительных средств от производителя требует организация сервисного обслуживания, сертифицированных дилерских центров, а также адаптация продаваемых устройств к специфическим климатическим и дорожным условиям разных стран. Вторым важным фактором, влияющим на цену электромобиля, выступает высокая стоимость аккумуляторной батареи. У некоторых моделей она может составлять до 70% от цены всего транспортного средства. Третьим определяющим фактором является марка автомобиля, его класс, в какой стране он произведен. По данным причинам самыми доступными экземплярами являются подержанные электромобили и модели, произведенные в Китае или Индии.

Что касается налога, то в Беларуси освободили от транспортного налога владельцев электромобилей. В сравнении для автомобилей с ДВС с 1 апреля 2019 года в Республике

Беларусь для физических лиц установлены следующие тарифы: для машин массой не более 1,5 тонн – 76,5 бел.руб., для машин массой от 1,5 до 2 тонн – 153 бел. руб [4].

Для сравнения расходов на топливо рассматривались две сопоставимых модели из двух сегментов: электромобиль Nissan Leaf (35 000 долларов) и автомобиль Nissan Pulsar (15 000 - 17 000 долларов). По размерам, общим техническим особенностям и функциональности это две вполне сопоставимые модели. При расчете расходов на топливо на 100 км пути оказалось, что различие в затратах на топливо более чем ощутимо. Однако стоит также учитывать и то, что в зимнее время емкость батареи значительно снижается, поскольку энергия расходуется на дополнительные функции (отопление салона, подогрев сидений, магнитола).

Для сравнения затрат на техническое обслуживание было рассчитано, во сколько обойдется ТО для автомобиля с ДВС и электромобиля за 5 лет использования при учете проведения его раз в год. Структура затрат на электромобиль совершенно отличается от затрат на традиционные автомобили с ДВС: отсутствуют свечи зажигания, воздушный фильтр, не нужно менять масло и ремни, компоненты привода практически не требуют технического обслуживания, а износ тормозных колодок меньше благодаря функции рекуперации у электродвигателя. Однако все выгоды от простоты устройства электромобиля и низких затрат на расходные элементы нивелируются заменой аккумулятора, которая приходится значительно дороже.

В результате сравнения затрат на покупку и обслуживание электромобиля и автомобиля с ДВС удалось выяснить, что при настоящих условиях в стране покупка и использование электромобилей является невыгодным. Высокие цены на электромобили, а также затраты на замену батарей питания перекрывают все выгоды от экономии на топливе и отсутствие транспортного налога. По этим причинам позволить себе покупку и содержание электромобилей могут или граждане с высоким уровнем дохода, или граждане, вдохновленные улучшением окружающей среды, которые готовы тратить свои деньги из убеждений.

Но на увеличение количества электромобилей на дорогах в Беларуси могут повлиять некоторые факторы. Сейчас появляется все больше и больше производителей электротранспорта. Самыми дешевыми электромобилями сейчас считаются азиатские: китайские и индийские. Совершенствуются технологии и вместе с этим снижаются цены. Тем более соглашение на общую сумму в 560 млн долларов между белорусско-британским предприятием «Юнисон» и китайской компанией Zotye International Automobile Trading об организации в Беларуси производства электромобилей подписано 8 июня 2018 года в китайском Циндао. Документ предусматривает организацию в Беларуси сборочного производства 30 тыс. электромобилей марки ZOTYE с высокой степенью локализации до 2022 года для последующей эксклюзивной поставки продукции на рынки стран СНГ. Расположенный под Минском завод «Юнисон» наладил контрактную сборку электромобилей Zotye E200 и Z500EV. Стоимость этих двух моделей — 17 тысяч и 22 тысячи долларов соответственно. Официальная презентация электрокаров Zotye E200 и Z500EV в Беларуси состоялась еще в феврале [5].

## Литература

1. Онлайн-издание [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.the-village.ru/village/city/abroad/279706-elektrokary-vnorvegii> – Дата доступа: 20.09.2019.
2. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://president.gov.by/ru/news\\_ru/view/kommentarij-k-ukazu-273-ot-10-ijulja-2018-g-19103/](http://president.gov.by/ru/news_ru/view/kommentarij-k-ukazu-273-ot-10-ijulja-2018-g-19103/) – Дата доступа: 20.09.2019.
3. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://eurasia.expert/samyepokupaemyeavtomobilivbelarusiirossii2017/?sphrase\\_id=8755](http://eurasia.expert/samyepokupaemyeavtomobilivbelarusiirossii2017/?sphrase_id=8755) – Дата доступа: 20.09.2019.



4. Финансовый портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/transportnyj-nalog> – Дата доступа: 20.09.2019.

5. Новостной портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://naviny.by/article/20180608/152846551830tysyachelektromobiley-zotyse-soberut-na-zavode-pod-minskom> – Дата доступа: 20.09.2019.

**УДК 334.764.47**

**Т.А. Бучик**

*Buchik.ta@gmail.com*

*Полесский государственный университет, Беларусь*

## **РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРНОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА АКТИВИЗАЦИИ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ**

В статье выявляется необходимость разработки кластерной отчетности и предлагаются ее основные блоки, структурирующие всю информацию, необходимую для отражения результатов работы кластера.

Успешное развитие экономики любого государства возможно только при условии перманентного внедрения в производственную деятельность инновационных разработок в области техники и технологии производства. Использование новейших разработок ученых в производственном процессе предполагает необходимость создания новых типов производства, способных соединять фундаментальную практико-ориентированную науку и новые высокотехнологические производства. Изучение зарубежного опыта решения подобных задач позволило в качестве приоритетного направления развития экономики определить ее кластеризацию.

Формирование инновационных кластеров в Республике Беларусь проходит в рамках реализации Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь, утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16.01.2014 № 27 [1], которая предусматривает создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров. Концепцией определены задачи государственной кластерной политики, организационные формы и этапы формирования кластеров, механизмы стимулирования и государственной поддержки кластерного развития экономики.

За пять лет в Республике Беларусь была проведена существенная работа в части создания кластеров. На начало 2019 г. в стране функционирует четыре кластера:

- IT-кластер города Минска на базе научно-технологической ассоциации «Инфопарк» и Парка высоких технологий (объединяет более 50 организаций);

- медико-фармацевтический кластер Витебской области на базе союза юридических лиц «Медицина и фармацевтика – инновационные проекты» (объединяет около 10 организаций);

- кластер в области приборостроения Минска и Минской области на базе ассоциации «Инновационное приборостроение» (объединяет 10 организаций);

- кластер в области биотехнологий и зеленой экономики Припятского Полесья на базе Полесского государственного университета и ООО «Технопарк «Полесье» (объединяет 28 юридических лиц).

В то же время, создание и дальнейшее развитие кластеров ограничено целым рядом как объективных, так и субъективных факторов. Важнейшим объективным фактором является отсутствие четкой и понятной информации, позволяющей в полной мере оценить эффективность функционирования кластера как на макро-, так и на микроуровне.

Данная проблема обусловлена, в первую очередь, недостаточностью методической и информационной базы для проведения такого рода анализа. Основой информационной базы для проведения оценки функционирования любого субъекта хозяйствования выступает отчетность, отражающая основные параметры (нормативные, экономические, финансовые, социальные, экологические) его функционирования.

Важность разработки системы кластерной отчетности связана с необходимостью привлечения дополнительных инвестиций в кластер, дальнейшего развития хозяйственных связей, обеспечению возможности проведения оценки результативности функционирования кластера.

Основным назначением кластерной отчетности, по нашему мнению, является обеспечение информацией, касающейся функционирования кластера, всех заинтересованных лиц (участников кластера, потенциальных инвесторов, контрагентов, работников, органов государственной власти, организаций финансового сектора и т.д.).

Основные задачи кластерной отчетности непосредственно связаны с удовлетворением ею потребностей различных групп пользователей информации:

- предоставление основной информации, отражающей цель создания кластера, правовой статус его участников и характеристика внутрикластерных взаимосвязей между участниками кластера, а также особенности функционирования кластера;
- представление основных показателей, отражающих технико-технологический, кадровый, научный и ресурсный потенциал кластера и его отдельных участников;
- представление информации об основных инновационных исследованиях, проводимых в рамках кластера, о полученных результатах таких исследований, финансовых показателей эффективности отдельных проектов, реализуемых в рамках кластера;
- формирование и представление финансовых показателей, отражающих результативность функционирования кластера в целом и отдельных его участников.

Наличие множества целей, стоящих перед кластерной отчетностью, обеспечивает многообразие ее форм и показателей, в ней отражаемых. По нашему мнению, в структуре кластерной отчетности целесообразно выделить ряд блоков:

- блок общей информации о кластере (участники кластера, цель создания кластера и стратегия его развития, система управления кластера и характеристика внутрикластерных взаимосвязей между участниками кластера, основные партнеры кластера и т.д.);
- блок информации о ресурсах кластера (показатели, отражающие производственные, трудовые, научные ресурсы, а также уровень технологического развития кластера и его участников);
- блок информации о результатах функционирования кластера (характеристика основных проектов, реализуемых в рамках кластера, отчеты о реализации отдельных инвестиционных проектов, реализуемых в кластере и их эффективности);
- блок финансовой (управленческой) отчетности (характеристика имущества кластера в целом и отдельных его участников, результатов их функционирования).

Особое место в кластерной отчетности, по нашему мнению, занимает финансовая отчетность, так как именно на основе ее можно будет оценить результативность деятельности отдельных субъектов кластера, рассчитать синергетический эффект от функционирования кластера, проанализировать экономическую эффективность его деятельности.

Формирование отчетности данного блока в отличие от других видов отчетности затруднено рядом объективных факторов. Это связано, в первую очередь, с необходимостью отдельного отражения в учете имущества участников кластера и имущества кластера в целом, раздельного учета доходов, расходов и финансовых результатов, полученных участниками кластера от своей основной деятельности и той части доходов и расходов, которая возникает в результате реализации в проектах кластера. Отсутствие нормативного

закрепления учетного обеспечения функционирования кластера не позволяет качественно и однообразно формировать информацию блока финансовой (управленческой) отчетности.

Отсутствие финансовой отчетности, отражающей основные результаты деятельности кластера негативно сказывается на возможности привлечения дополнительных участников в кластер, не позволяет наглядно демонстрировать преимущества кластерных образований для различных субъектов хозяйствования, что ограничивает кластерную инициативу как в целом по стране, так и в отдельных регионах.

Таким образом, кластерная отчетность является важнейшим элементом учетного обеспечения функционирования кластера. От полноты и качества такой отчетности зависят масштабы развития кластеров и эффективность их функционирования.

## Литература

1. Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации : постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16.01.2014 г., № 27 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Минск, 2018.

УДК 338.001.36

*Е.Л. Давыденко*

*helen70@tut.by*

*Белорусский государственный университет, Беларусь*

## СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ОПЫТА ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН С МАЛОЙ ЭКОНОМИКОЙ

В статье рассматриваются теоретические и прикладные аспекты стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь с учетом опыта европейских стран с малой экономикой. Особое внимание уделяется необходимости расширения перечня инструментов финансирования, создания венчурных фондов и стимулирования государственно-частного партнерства для развития научно-исследовательской инфраструктуры и кластеров, что позволит вывести инновационную деятельность в стране на новый уровень.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется переходом к постиндустриальному способу производству, ускорением научно-технического прогресса, роста производительности труда на основе нематериальных факторов производства и международной конкурентоспособности лидирующих субъектов мировой экономики. В стратегиях инновационного развития большинства экономически развитых европейских государств отмечается сходство используемых ими форм, методов и инструментов стимулирования инновационной деятельности. С одной стороны, это является прямым следствием процесса глобализации мировой экономики вообще и международного технологического обмена в частности, а повсеместный выбор наиболее эффективных инструментов является логичным следствием эволюции теории инновационного развития. С другой стороны, это ведет к формированию, не только общих сильных черт, формирующих устойчивое развитие национальных экономик, но и общих для всех слабостей, отражающихся на динамике подобного развития, что также повышает актуальность исследования инновационных систем как фактора повышения конкурентоспособности национальных экономик.

Инновационная система Республики Беларусь связана с инновационной парадигмой, известной как линейная модель инноваций. В отличие от модели открытых инноваций,

характерной для европейских стран, для Беларуси свойственно ограниченное сетевое взаимодействие в рамках инновационной политики и сохранение предвзятого отношения к рискованной инновационной деятельности, осуществляемой предприятиями за счет собственных средств.

Тем не менее, несмотря на эти недостатки, правительство Республики Беларусь предпринимает активные действия по повышению привлекательности инновационной деятельности в стране. Дополнительный импульс инновационной деятельности в стране придал Закон «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», принятый в 2012 г. Этот Закон является базовым программным документом, обеспечивающим реализацию основных направлений государственной инновационной политики [1]. Согласно Закону, Государственные программы инновационного развития (ГПИР) являются программными документами, которые обеспечивают реализацию государственной инновационной политики. .

Одной из основных задач, обозначенных в Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы, является «восстановление конкурентоспособности промышленного комплекса, реализация новой инновационной стратегии развития с учетом принципов «зеленой экономики» [2]. ГПИР на 2016–2020 гг. содержит в себе два компонента. Один представляет собой направления государственной инновационной политики, т.е. касается инновационного развития экономики и механизмов развития национальной инновационной системы. Второй компонент содержит перечень крупных проектов по созданию новых отраслей и мероприятий по развитию инновационной инфраструктуры.

Кроме целей и методов их достижения, в Программе приводятся определения таких понятий, как «инновация», «инновационная деятельность», «инновационные товары» и «инновационные проекты», которые соответствуют определениям, принятым мировым сообществом. В целом, в течение 2011–2016 гг. Национальный статистический комитет проделал большую работу по приведению национальной системы показателей в соответствие с международными стандартами. Были реализованы такие преобразования, как внедрение индикаторов, соответствующих матрице показателей инновационной деятельности ЕС, и проведение регулярных статистических наблюдений по вопросам инноваций на уровне предприятий. Помимо принятия программ по инновационному развитию на национальном уровне, Республика Беларусь поддержала инициативу ООН в области устойчивого развития до 2030, где инновации признаются одним из средств достижения цели. А цель заключается в обеспечении согласованности действий и сотрудничества в рамках системы ООН в вопросах науки, техники и инноваций для усиления синергетического эффекта. В связи с этим, в Республике Беларусь разработана Концепция Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития на период до 2030 года (НСУР-2030), а для ее выполнения принимаются соответствующие пятилетние Программы социально-экономического развития [3].

Анализируя показатели результативности инновационной деятельности Республики Беларусь, необходимо отметить увеличение общего количества инновационно-активных организаций. В сфере промышленности их число в 2017 г. составило 347 организаций, в сфере услуг – 34. В целом, количество инновационно-активных организаций составляет 21% от общего количества организаций [4, с. 89].

Что касается организаций, осуществляющих затраты на инновации, их число также возросло по сравнению с 2016 г. и составляет 372 организации (22,5% от общего количества организаций) [4, с. 94]. Разумеется, этот показатель все еще ниже, чем в европейских странах, однако, намечается стабильная тенденция роста.

Доля занятости в наукоемких видах деятельности (производство и услуги) в 2017 г. составила 35,26% от общей занятости по стране. Важно отметить, что в Беларуси наблюдается тенденция роста занятых в наукоемких видах деятельности. По сравнению с 2016 г. данный показатель вырос на 3 процентных пункта.

По видам инноваций, которые осуществляют предприятия, наибольшую часть составляют продуктовые и процессные инновации – 3,04% от общего количества мелких и средних предприятий. Доля же предприятий, занимающихся внедрением маркетинговых и организационных инноваций, составляет 0,73%. Если рассматривать статистику организаций, участвующих в совместных инновационных проектах, то их доля в общей численности МСП колеблется и в 2017 г. составила 0,46% [4, с. 81].

Анализируя динамику экспорта и импорта высокотехнологичной продукции, важно отметить, что по данному показателю в Республики Беларусь наблюдается положительное сальдо: экспорт продукции с высокой интенсивностью НИОКР в 2017 г. составил 3,8% от общего объема экспорта товаров, доля импорта аналогичных товаров была равна 3,3%. В 2011 г. соответствующие показатели составляли 2,6% и 1,7%.

Что касается торговли ИКТ-услуг, то в Беларуси наблюдается аналогичная ситуация. Экспорт ИКТ-услуг в 2017 г. составил 18,58% от общего объема экспорта услуг. Доля импорта данного вида услуг в общем объеме импорта услуг равна 6,42%. В целом, для Беларуси характерна положительная динамика торговли в сфере ИКТ-услуг. Так, в 2011 г. доля экспорта ИКТ-услуг составляла 8,16%, доля импорта – 5,52%.

Анализ результатов инновационной деятельности Республики Беларусь в рамках международных рейтингов показывает, что по многим критериям Беларусь достигла значительных результатов, особенно по развитию человеческого фактора. Однако, все еще существует ряд трудностей в формировании экономических условий, удовлетворяющих международное сообщество.

Значение индекса человеческого развития для Беларуси в 2017 г. составляет 0,808. Подобное значение индекса переместило страну в категорию с очень высоким показателем развития человеческого потенциала, располагая ее на 53-ем месте из 189 стран. В период с 1995 по 2017 год ИРЧП в Беларуси увеличился с 0,657 до 0,808, что составляет 22,9%. В период с 1990 по 2017 год ожидаемая продолжительность жизни в Беларуси увеличилась на 2,5 года, среднее количество лет, потраченных на обучение, увеличилось на 3,8 года, а ожидаемая продолжительность обучения выросла на 2,6 года. ВНД на душу населения в Беларуси увеличился примерно на 93,7 процента в период с 1990 по 2017 год [5].

В Глобальном рейтинге инноваций Беларусь улучшила свои позиции. По сравнению с аналогичным рейтингом 2017 года, в 2018 году Беларусь поднялась на две строчки и заняла 86-ую позицию. Однако, существенным улучшением это назвать сложно, т.к. в 2015 г. Беларусь занимала 53-е место, в 2016 г. – 79-ое. Даже переместившись на 86-е место из 126 стран, Беларусь продолжает отставать по показателям инновационного развития от стран Европы. Так, соседствующие с Беларусью государства вошли в первые 50 стран: Латвия заняла 34-е место рейтинга, Польша – 39-е, Литва – 40-е, Украина – 43-е, а Россия – 46-е [6].

К сильным сторонам Беларуси, согласно рейтингу глобального индекса инноваций, можно отнести занятость женщин, соотношение учеников и учителей, количество студентов, экспорт услуг ИКТ, количество компаний, предлагающих обучение сотрудникам, и ряд других направлений, преимущественно связанных со сферой образования.

Среди слабых сторон были указаны такие категории, как: нормативно-правовая база, недостаточная эффективность логистики НИОКР, вопросы кредитования и состояние нематериальных активов.

Что касается рейтинга Глобальной конкурентоспособности, то Беларусь не входит в число стран, указанных в рейтинге. Одним из обоснований отсутствия Беларуси в данном рейтинге является недоверие составителей к официальным статистическим данным, на основе которых осуществляется расчет коэффициентов. Более того, некоторые показатели GCI, малоприменимы для описания действительности в Беларуси, а некоторые параметры невозможно оценить из-за низкой эффективности государственных процедур. Это же касается и рейтинга глобальной конкурентоспособности талантов.

На сегодняшний день в Республике Беларусь многие крупные предприятия сталкиваются с проблемой недостаточного уровня модернизации оборудования. Согласно

данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, большинство организаций, относящихся к крупному государственному сектору, используют технологии прошлого века. Одной из причин низкой инновационной активности является слабый уровень конкуренции на рынке. Кроме того, система управления предприятиями имеет ярко выраженную иерархическую структуру и характеризуется преимущественно вертикальными связями между министерствами и хозяйствующими субъектами, что значительно замедляет процесс принятия решений. Посредством перехода от преимущественно вертикальных к преимущественно горизонтальным механизмам и инструментам инновационной политики, можно увеличить интерес к инновационной деятельности и ускорить темпы осуществления инновационных проектов.

Также для вовлечения большего количества субъектов инновационной системы следует расширить перечень инструментов финансирования, в частности, грантов для инновационных стартапов или спиноффов вузов.

Что касается финансирования инноваций, необходимо проведение мероприятий по привлечению инвестиций частного сектора (в том числе путем создания венчурных фондов и государственно-частного партнерства для развития научно-исследовательской инфраструктуры).

Как показывает опыт европейских стран с малой экономикой, венчурное финансирование на сегодняшний день является важнейшим элементом инновационной модели хозяйственного развития. В перспективе и в Республике Беларусь венчурные фонды должны выступить в роли важнейших элементов инновационной инфраструктуры, ориентированной на оказание финансовой поддержки инновационно-активным предприятиям. Формирование венчурного предпринимательства в Республике Беларусь позволит:

- обеспечить дополнительный приток инвестиций, в том числе из-за рубежа;
- существенно активизировать национальный инновационный потенциал;
- сблизить белорусскую и международную предпринимательскую среду на основе самых современных форм и направлений экономической активности взаимодействия с непосредственными разработчиками инновационных продуктов;
- получить не только средства для реализации инновационных проектов, но и передовой опыт других стран.

Формировать капитал венчурных фондов в Беларуси можно за счет:

- средств республиканского и местных бюджетов;
- финансовых ресурсов министерств и ведомств;
- доходов от приватизации государственной собственности;
- средств различных финансовых фондов, в том числе Белорусского инновационного фонда;
- добровольно перечисляемой прибыли предприятий и организаций, освобождаемой от налогов;
- добровольных пожертвований физических лиц;
- денежных средств зарубежных компаний и международных организаций.

В целом, следует переходить от финансирования низкорисковых (инфраструктурных) проектов к финансированию высокорисковых проектов. Также следует расширять программы по привлечению иностранных партнеров в области венчурного финансирования.

Помимо создания венчурных фондов для повышения участия частного сектора в финансировании инновационной деятельности, необходимо разработать дополнительные налоговые льготы.

Основываясь на опыте европейских стран с малой экономикой, в Республике Беларусь следует стимулировать развития кластерных структур, ориентированных на получение наукоемких товаров. Объединение государственного, частного секторов, а также сектора высшего образования позволит вывести развитие инновационной деятельности на новый уровень.

В целом, подход в отношении учреждений-посредников в технопарках является многообещающим и может служить образцом для подражания для других отраслей или технологических областей. Концепция БелБиограда как попытка перенести опыт Парка высоких технологий в другие отрасли / технологии указывает в правильном направлении. Для такой небольшой экономики как Республика Беларусь открытость для прямых иностранных инвестиций и создание хороших рамочных условий для трансграничной передачи технологий имеют решающее значение с точки зрения повышения инновационного и технологического уровня и, в конечном итоге, конкурентоспособности национальной экономики.

## Литература

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 10 июля 2012 г. №425-З [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступ: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11200425>. Дата доступа: 21.09.2019.
2. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы: указ Президента Респ. Беларусь, 31 января 2017 г., №31. // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г.: протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 2 мая 2017 г. №10 [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь – Режим доступ: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf>. Дата доступа: 21.09.2019.
4. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол. И. В. Медведева [и др.]. – Минск, 2018. – 135 с.
5. Human Development Indices and Indicators: 2018 Statistical Update [Electronic resource] / United Nations. – Mode of access: [http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr\\_theme/country-notes/BLR.pdf](http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/BLR.pdf). – Date of access: 27.09.2019.
6. Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovations [Electronic resource]: report / Cornell University, INSEAD, WIPO. – Geneva, 2019. – Mode of access: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report#>. – Date of access: 27.09.2019.

УДК 378.147

*Г.Г. Головенчик*

*goloventchik@bsu.by*

*Белорусский государственный университет, Беларусь*

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Современные цифровые технологии радикально меняют не только содержание образования, но и его организацию. Необходимые навыки уже приобретаются вне учебных заведений, развивается рынок онлайн-образования. Среди содержательно-технологических изменений в образовании наиболее оптимальными определяются процессы персонализации и персонификации. Одним из наиболее важных механизмов в развитии системы образования является кластерный подход на основе взаимодействия, партнерства, сотрудничества, диалога между заинтересованными субъектами: образовательными учреждениями, работодателями, органами управления, общественными организациями.

Система образования напрямую участвует в формировании важнейшего ресурса цифровой экономики – интеллектуального капитала, создает научный фундамент для ее

развития. Цифровые технологии трансформируют современный сектор образования. За последние 10 лет студенты в американских, европейских и японских университетах и колледжах прошли путь от сдачи бумажных эссе до загрузки их на платформы электронного обучения. Учащиеся начальных школ используют планшеты для выполнения классных и домашних заданий. Ученики проектируют объекты с использованием САПР и печатают их на 3D-принтерах. Родителям не нужно ждать, пока их дети вернутся домой с дневниками; они размещены на гибридных облачных платформах, которые служат связующим звеном между родителями, учителями и учениками.

Позитивная роль цифровых технологий в образовании огромна. Исследования, которые когда-то проводились исключительно в библиотеках, в поисках старых книг и журналов, теперь проводятся онлайн. PDF-журналы и электронные книги загружаются на ноутбуки, планшеты, электронные книги и смартфоны.

Обучение новым навыкам или для саморазвития теперь возможно за пределами традиционных учебных сред. Появление благодаря интернету массовых открытых сетевых платформ обучения, таких как Coursera, Khan Academy, Udemy, edX, FutureLearn, многие из которых являются онлайн-версиями популярных университетских курсов, означает, что каждый может изучать практически всё. Настоящий этап характеризуется переходом от пассивного использования образовательного материала к его активному обсуждению в социальных сетях и профессиональных сообществах, созданию нового знания на качественно ином уровне.

Образовательная среда школы, колледжа или вуза может стать генератором, проводником и интегратором знания только в том случае, если будет обладать свойствами динамичности, насыщенности, стремлением к эволюции, способностью реагировать на внешние и внутренние изменения [1, с. 105]. Поэтому образовательные учреждения быстро расширяют свое образовательное пространство за счет множества перспективных цифровых технологий (облачные технологии, вебинары, интерактивные технологии и т.д.). Традиционная модель «коллектив учителей (преподавателей) – группа школьников (студентов)» расширяется посредством включения дополнительных сообществ, в том числе и дистанционных. Цифровой процесс образования предполагает активное расширение коммуникационных образовательных платформ: появляются возможности привлечения внешних лекторов, специалистов-практиков, консультантов.

Само по себе оснащение учебных заведений цифровыми технологиями не ведет к повышению эффективности традиционно организованного образовательного процесса и росту образовательных результатов. Цифровую трансформацию образования можно представить себе, как движение к персонификации и персонализации образовательного процесса на основе использования цифровых технологий, которые помогают на практике использовать новые педагогические модели организации и проведения учебной работы, которые ранее не могли занять достойного места в массовом образовании из-за сложности их осуществления средствами традиционных бумажных информационных технологий.

«Персонифицированное» образование уже в своем названии означает, что процесс обучения и воспитания каждого учащегося должен быть индивидуальным в соответствии с природными способностями и талантами каждого учащегося. Только такое образование может произвести профессионалов высокого уровня и творцов, которые так необходимы в современном цифровом обществе.

В современных исследованиях персонализированное образование рассматривается как организация учебного процесса с учетом доминантных специальных способностей обучающихся, что позволяет создать оптимальные условия для реализации потенциальных возможностей каждого ученика. Реализация идея персонализации обучения возможна лишь на основе разработки цифровых образовательных ресурсов, нацеленных на конкретного ученика.



В условиях цифровой трансформации социально-экономических отношений всё большую распространённость приобретают кластерные принципы развития образования. Кластерный подход сочетает в себе возможность более тесной связи между промышленными предприятиями и образовательными организациями, создания общих рынков труда, направленных на повышение доступности общих ресурсов, активное взаимодействие с органами власти, интеграцию науки и знаний. Участники кластера получают прекрасную возможность обмена опытом, а также использования передовых достижений науки, экономики, техники.

Опыт использования развитыми странами кластерного подхода в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ и его адаптация в Республике Беларусь анализируется в работах Б.В. Сорвинова и А.М. Баранова [2; 3].

В литературе дефиниция «образовательный кластер» представлена в трудах многих авторов. Так, А.В. Смирнов пишет: «образовательный кластер – это, с одной стороны, совокупность взаимосвязанных учреждений профессионального образования, объединённых по отраслевому признаку и партнёрскими отношениями с предприятиями отрасли; с другой – система обучения, взаимообучения и инструментов самообучения в инновационной цепочке “наука – технологии – бизнес”, основанная преимущественно на горизонтальных связях внутри цепочки» [4, с. 70].

С.Н. Растворцева и Н.А. Череповская под образовательным кластером понимают «систему обучения, взаимообучения и инструментов самообучения в инновационной цепочке “образование – технологии – производство”, основанная преимущественно на горизонтальных связях внутри цепочки (построение целостной системы многоуровневой подготовки специалистов для предприятий на основе интеграции образовательного учреждения и предприятий-работодателей, обеспечивающей повышение качества, сокращение сроков подготовки, закрепление выпускников на предприятиях, создание гибкой системы повышения квалификации квалифицированных специалистов предприятиям с учетом текущих и прогнозных требований производства)» [5, с. 125].

К настоящему времени существует три наиболее распространённые институциональные модели образовательных кластеров: инновационный кластер, культурно-творческий кластер и кластер образовательных учреждений. Проведённый анализ позволяет заключить, что в условиях развития цифровой экономики для Республики Беларусь наиболее актуальными являются первая и третья модели.

Модель инновационного образовательного кластера основана на взаимодействии одного или нескольких образовательных учреждений с бизнес-структурами, осуществляющими инновационную экономическую деятельность. Подобное взаимодействие построено на взаимовыгодном обмене интеллектуальными и финансовыми ресурсами: субъекты бизнеса получают новые знания и технологии, а образовательные учреждения – дополнительные источники финансирования и возможность практической апробации накопленного капитала знаний. Такие кластеры объединяют отдельные структуры образовательных институтов с бизнес-средой, которая нуждается в конкретных технологиях и знаниях.

В условиях Республики Беларусь подобная модель может быть реализована (и уже частично реализуется) на базе Парка высоких технологий, Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень», четырех высших учебных заведений – Белорусского государственного университета (факультет прикладной математики и информатики, механико-математический факультет, экономический факультет, где планируется открытие кафедры цифровой экономики), Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники, Белорусского национального технического университета (факультет информационных технологий и робототехники), Белорусского государственного экономического университета (где с нового учебного года открывается факультет цифровой экономики) и Главного информационно-аналитического центра

Министерства образования Республики Беларусь (участвует в выработке стратегий развития и внедрения средств информационных технологий и телекоммуникаций в системе образования Беларуси).

Модель кластера образовательных учреждений предполагает налаживание кооперации между различными образовательными учреждениями. Модель кластера образовательных учреждений может быть реализована на базе гимназий с углубленным изучением информатики; профильных лицеев, колледжей, специализирующихся на подготовке рабочих «цифровых специальностей»; белорусских вузов, выпускники которых готовы внести свой вклад в цифровую трансформацию нашей страны; организаций НАН Республики Беларусь – ГНУ «Институт математики» и ГНУ «Объединенный институт проблем информатики»; Министерства образования Республики Беларусь.

## Литература

1. Афанасьева, Г.А. Развитие образовательного процесса в новой цифровой среде / Г.А. Афанасьева, А.А. Зяблов // Экология урбанизированных территорий. – 2018. – № 2. – С. 105-107.
2. Сорвилов, Б.В. Информационные кластеры в мировой экономике: модели формирования / Б.В. Сорвилов, А.М. Баранов // Вестн. экон. интеграции. – 2015. – № 11-12. – С. 100-105.
3. Сорвилов, Б.В. Формирование информационных кластеров в Республике Беларусь: адаптация зарубежного опыта / Б.В. Сорвилов, А.М. Баранов // Современные технологии управления. – 2018. – №2 (86). [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://sovman.ru/article/8601/>
4. Смирнов, А.В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе: монография / А.В. Смирнов. – Казань: РИЦ «Школа», 2010. – 102 с.
5. Растворцева, С.Н. Идентификация и оценка региональных кластеров / С.Н. Растворцева, Н.А. Череповская // Экономика региона. – 2013. – № 4. – С. 123-133.

УДК 33:004+338:004(476)

*Г.Г. Головенчик, А.Б. Жиркевич*

*galinagoloventchik@mail.ru, Anhelina.Zhyrkevich@tut.by*  
*Белорусский государственный университет, Беларусь*

## ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СТРАНАХ С МАЛОЙ ЭКОНОМИКОЙ (НА ПРИМЕРЕ СКАНДИНАВСКИХ СТРАН)

Рассмотрены основные вопросы внедрения цифровых технологий на современном этапе развития. Проанализированы ключевые факторы развития цифровой экономики на примере Скандинавских стран. Изучено влияние цифровой трансформации и внедрения инновационных цифровых продуктов-технологий с целью повышения конкурентоспособности страны. Определены ключевые направления, на которые стоит обратить внимание странам с малой экономикой, а также учесть при анализе развития цифровой экономики для более детального и конструктивного анализа по всем ключевым аспектам.

**Ключевые слова:** цифровая экономика; страны с малой экономикой; конкурентоспособность стран; инновационная экономика; информационно-коммуникативные технологии.

Процесс развития экономики любой страны происходит с учётом изменений глобальных тенденций во всём мировом сообществе. В новых реалиях первостепенным фактором конкурентоспособности страны в мире определяется уровнем её цифровизации. Поэтому для многих стран на данном этапе их развития цифровая трансформация – это уникальный шанс, который позволил бы переориентировать национальную экономику в современное направление, а также обеспечить для неё долгосрочный и устойчивый рост.

В конце второго десятилетия 21-ого века борьба за конкуренцию на мировой арене начала постепенно смещаться и зависеть в большей степени от цифровой сферы. Поэтому конкурентные преимущества в основном получают те страны, которые «вырываются»

вперёд в этой «гонке». Развитие цифровых технологий происходит в рамках инновационной экономики. Сейчас в сфере цифровизации экономики и общества и инновационного лидерства идёт жестокая конкуренция.

Чаще всего эксперты, на основании проведённых анализов, выведении различных индексов или построении ранжированных списков, выделяют четыре категории стран: лидеров, страны с замедляющимися темпами роста, перспективные страны, а также проблемные страны. Наличие такого набора групп свидетельствует о том, что современные темпы распространения инноваций изменчивы: нынешний статус для государства «цифрового лидера» не обязательно свидетельствует о продолжении первенства в будущем. Всё будет зависеть от открытости к переменам и создания потенциала в стране для дальнейшего роста и развития.

Можно сказать, что в высокоразвитых странах на данный момент идёт ориентирование на развитие и внедрение цифровых технологий, инвестирование в ИКТ, а также их дальнейшее применение. Такие государства в настоящий момент делают большие ставки на развитие и внедрение облачных технологий, тем самым запуская цепную реакцию на преобразование в таких отраслях, как большие данные, искусственный интеллект и Интернет-вещи.

Государства, которые, исходя из рассмотренных ранее индексов, только начинают свой рост в данном направлении, стремятся всеми силами увеличить темпы и ускориться, инвестируя в перспективные направления. Такие страны отдают первоначальный приоритет развитию инфраструктуры информационно-коммуникативных технологий, в том числе широкополосных сетей и облачных сервисов. Но, как отмечают некоторые эксперты, не смотря на всё это, разрыв в цифровой трансформации между развитыми и развивающимися государствами продолжает увеличиваться.

Уровень развития и внедрения цифровой экономики в стране оценивается, основываясь на трёх ключевых аспектах:

- уровень готовности страны к внедрению новых технологий;
- интенсивность применения в стране новых, уже внедрённых технологий;
- степень оказываемого влияния от внедрения и использования цифровых технологий.

Последний пункт является одним из главных, так как даёт оценку вклада оказываемого влияния процесса цифровой трансформации на развитие национальных экономик государств. Поэтому основными критериями оценки нужно выделять именно прибыльность от инноваций, влияние на ВВП, а базовыми критериями – показатели экономической эффективности внедрения технологий, в том числе готовность, существующий уже вклад, а также эффекты от инвестиций в цифровизацию.

Развитие информационных технологий, а также информатизация общества ставят новые цели для достижения существенных преимуществ в направлениях использования ИКТ, повышения конкурентоспособности, а также улучшения эффективности использования цифровых услуг.

Цифровая трансформация экономики – это необходимый шаг для повышения конкурентоспособности государства. Внутри Европейского Союза неизменными лидерами на протяжении относительно долгого периода времени можно отметить Скандинавские страны. В данной гонке они смогли опередить многие страны и «вырваться» далеко вперёд, продолжая ставить перед собой всё более амбициозные цели. Потому что, даже несмотря на признание Скандинавских стран инновационными лидерами Европы, этим странам нельзя «терять бдительности», так как «гонка» между странами в цифровой революции только начинается.

Необходимо также отметить, что развитие стран с малой экономикой на данном этапе цифровой трансформации имеет свои специфические особенности в обладании и удержании конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. Поэтому особое внимание странам

с малой экономикой следует уделить именно скандинавской научной школе теории конкурентоспособности, выработавшей оригинальные концепции конкурентных преимуществ малых стран в мировом хозяйстве.

Одна из новых стратегий для стран с малой экономикой основывается на постоянном увеличении на мировом рынке сегмента высокотехнологичных товаров. По мнению экспертов, единственным эффективным решением малых стран в современной ситуации является изобретение инноваций в цифровой экономике и генерирование новых знаний в этой области. На примере Скандинавских стран: они заинтересованы во вложении средств в инновационную сферу с целью повышения «отдачи» от них и увлечения результата.

Б.-А. Лундвалл считал, что инновации – это кумулятивный, а не дискретный процесс. Ведь накопленный опыт, новые идеи и мысли в результате выливаются в более значимые и весомые изобретения. А в условиях малой страны создание инновационных продуктов является повсеместным процессом, так как всё население в нём задействовано, что оказывает влияние на невозможность отделения одной инновации от другой. Однако эффекта повышения конкурентоспособности в современных условиях для малых стран можно достичь лишь при непрерывном обучении, совершенствовании знаний и навыков накоплении опыта в области цифровизации, а также увеличении сегмента инновационных технологий.

Считается, что высоких результатов Скандинавским странам помогла добиться кластерная политика государства. Ориентация промышленной политики Финляндии на развитие национальной инновационной системы в контексте кластеров началась ещё в 1993 году, когда Министерством торговли и промышленности Финляндии была опубликована «Белая книга о национальной промышленной стратегии». Например, на данный момент в Финляндии есть уже девять кластеров со своей индивидуальной специализацией. Также одной из особенностей проведения цифровой трансформации в Скандинавских странах является большая заинтересованность во вложении средств в инновационную сферу с целью повышения «отдачи» от них и увлечения результата.

Говоря о современном развитии Скандинавских стран, невозможно не сказать о принципе «тройной спирали». Этот принцип можно трактовать как взаимодействие инновационных усилий бизнеса, университетов и государства. Эта «спираль» помогает в поддержке региональных инновационных систем → региональные системы «дают толчок» в развитии регионов → рост занятого населения, повышение уровня качества жизни, улучшение экологии → устойчивое развитие, формирование и поддержка конкурентных преимуществ страны.

В последние годы исследователями было замечено существенный уровень влияние на инновационные процессы со стороны населения. В теории это можно трактовать с помощью добавления четвёртой спирали – общества. В итоге мы получаем более эффективный принцип, так как поддержка населения, конечно же, способствует более быстрому построению инновационной экономики.

Глядя на такие высокие показатели в сфере цифровизации экономики Скандинавских стран, нельзя не задаться вопросом: за счёт чего, как и почему эти три небольшие страны, расположенные частично за Полярным кругом, с малой численностью населения, смогли стать общепринятыми «инновационными центрами» Европы и продолжают держать позиции на протяжении более 10 лет?

Причиной этого можно назвать эффективную государственную политику стран, построение действующих инновационных систем в странах на основе «тройной» и «четверной спирали», использование кластерной политики, поддержание и распределение значительной доли государственного бюджета на расходы на НИОКР, поддержку и стимулирование инновационных процессов и цифровой трансформации со стороны государства. Также правительства этих стран принимает во внимание, что для того, чтобы обеспечить стабильное и успешное развитие сфер экономики страны, любая страна должна

дать возможность своему населению играть главенствующую роль в процессе производства. Общество – это не только совокупность знаний, умений и навыков, это основа всех изменений в стране, как внутренних, так и внешних, основа решений всех проблем, как социальных, экономических, так и экологических.

## Литература

1. Абдрахманова, Г. И. Индикаторы цифровой экономики: статистический сборник / Г.И. Абдрахманова [и др.]; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 320 с.
2. Давыденко, Е. Л. Европейские страны с малой экономикой. Особенности внешней торговли и инновационного развития / Е. Л. Давыденко, Е. С. Ботеновская. – Минск: БГУ, 2015. – 275 с.
3. Головенчик, Г. Г. Рейтинговый анализ уровня цифровой трансформации экономик стран ЕАЭС и ЕС / Г. Г. Головенчик // Цифровая трансформация. – 2018. – № 2 (3). – С. 5–18.
4. Крупский, Д. М. Концептуальные подходы к государственному регулированию цифровой трансформации национальной экономики Беларуси / Д. М. Крупский // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2019. - № 1. – С. 4 – 11.
5. Лучко, М. Л. Скандинавские страны как европейские лидеры / М. Л. Лучко // Международная научная конференция «Цифровизация Евразии»: новые перспективы экономического сотрудничества и развития. – Москва, 2019. – С. 79 – 94.
6. Лучко, М. Л. Технологические кластеры как фактор развития инновационной экономики: опыт Швеции и Финляндии. – Москва-Берлин, Директ-Медиа, 2017, с. 109-123.
7. Лопатова, Н. Г. Оценка уровня развития цифровой экономики Республики Беларусь / Н.Г. Лопатова, С. А. Самаль, В. В. Шкурко // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2018. - № 11. – С. 13 – 20.
8. Цифровая экономика – шанс для Беларуси Монография (в соавторстве) Ковалев, М.М. Цифровая экономика – шанс для Беларуси: моногр. / М.М. Ковалев, Г.Г. Головенчик. – Минск: Изд. центр БГУ, 2018. – 328 с.
9. Digital Planet 2017: How Competitiveness And Trust In Digital Economies Vary Across The World / Bhaskar Chakravorti, Ravi Shankar Chaturvedi. – The Fletcher School, Tufts University, 2017. – 70 p.
10. Goodman P.S. Robots Are Coming, and Sweden Is Fine. The New York Times, DEC.26, 2017.
11. Small Nations and Islands Are Winning the Digital Revolution Race. – <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-07-13/small-nations-and-islands-are-winning-the-digital-revolution-race>.

УДК 339.94

*О.С. Зарудная*

*olgaszua@gmail.com*

*Институт экономики и прогнозирования НАН Украины*

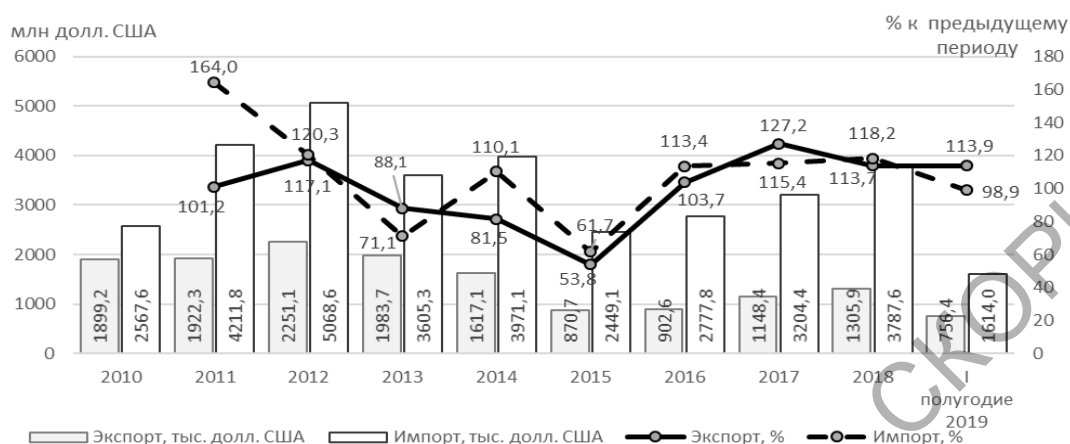
### **КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ УГЛУБЛЕНИЯ И РАСШИРЕНИЯ ТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РЕСПУБЛИКОЙ БЕЛАРУСЬ И УКРАИНОЙ**

Статья посвящена развитию и укреплению торгово-экономического сотрудничества между Республикой Беларусь и Украиной. Проведен анализ взаимной торговли промышленными и сельскохозяйственными товарами и выявлены основные тенденции развития экспортных и импортных поставок. Предложены основные направления дальнейшего развития двухстороннего сотрудничества.

На протяжении последних десяти лет Республика Беларусь остается крупнейшим торговым партнером Украины в рамках СНГ. А дальнейшее углубление и расширение торгового сотрудничества между этими странами приобретает стратегический характер.

За первое полугодие 2019 г. товарооборот товарами Украины и Республикой Беларусь составил 2,37 млрд долл. США и увеличился по сравнению с первым полугодием 2018 г. на 3,2% (74,2 млн долл. США) Рост товарооборота произошел за счет увеличения экспортных поставок с Украины в Республику Беларусь на 13,9% (рис.1), что связано с улучшением

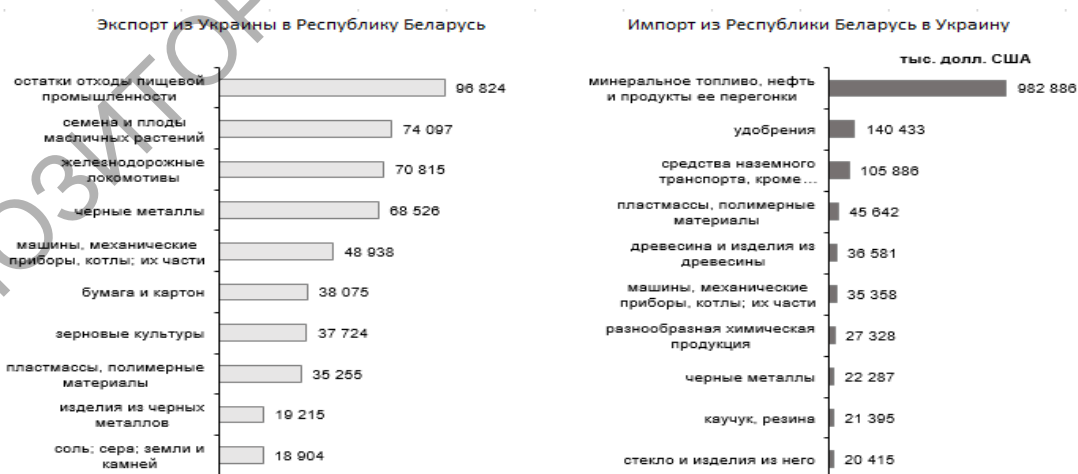
двухсторонних отношений между странами, налаживанием деловых контактов производителями, подписанием ряда двухсторонних договоров и контрактов в рамках Беларусско-украинского экономического бизнес-форума на сумму более 47 млн долл. США, разработкой дорожной карты по достижению в 2019 году товарооборота между двумя странами в объеме не менее 8 млрд долл. США.



**Рисунок 1 - Динамика внешней торговли товарами между Республикой Беларусь и Украиной за 2010–2019 гг.**

*Источник:* рассчитано за данными Торговой статистики для развития международного бизнеса [1] и Государственной службы статистики Украины [2].

В первом полугодии 2019 г. основу структуры украинского экспорта товаров в Республику Беларусь составила продукция пищевой промышленности – 22,9%, машиностроения – 19,8%, аграрная продукция – 19,0%, металлургического комплекса – 13,7%, химической промышленности – 9,4%. Наибольшее предпочтение белорусский импортёр оказывал остаткам и отходам пищевой промышленности; подготовленному корму для животных – 12,8% от общего объема экспорта товаров в Республику Беларусь, семенам и плодам масличных растений – 9,8%, железнодорожным локомотивам – 9,4%, чёрным металлам – 9,1%, машинам, механическим приборам, котлам, их частям – 6,5%, бумаге и картону – 5,0% и зерновым культурам – 5,0%. (рисунок 2).



**Рисунок 2 - Топ-10 товарных групп взаимной торговли между Республикой Беларусь и Украиной в первом полугодии 2019 г.**

*Источник:* рассчитано за данными Государственной службы статистики Украины [2].

Импортировались из Республики Беларусь преимущественно минеральные продукты – 62,0%, продукция химической промышленности – 16,8% и машиностроения – 10,0% от общего объема импорта товаров в Украину. В свою очередь украинская сторона сохранила спрос на минеральное топливо, удобрения, средства наземного транспорта, кроме железнодорожного, пластмассы, полимерные материалы, машины, механические приборы, химическую продукцию, черные металлы.

Основой создания благоприятных условий для дальнейшего развития торгово-экономического сотрудничества между Республикой Беларусь и Украиной, прежде всего должно стать подписание двусторонних соглашений, цель которых продвижение и защита экономических интересов товаропроизводителей и экспортеров, а также обеспечение сбалансированной тарифной политики, в том числе, по отношению чувствительных групп промышленных и сельскохозяйственных товаров. Одним из таких соглашений может стать двустороннее Соглашение о свободной торговле между Республикой Беларусь и Украиной.

Для дальнейшего углубления и расширения торгового сотрудничества между странами необходимо решить ряд вопросов относительно:

- устранение всех ограничений и барьеров во взаимной торговле;
- расширение торговли промышленными товарами;
- сотрудничества в сфере промышленности и производственной кооперации;
- углубление торговли аграрной продукцией;
- взаимного внесения предприятий в реестры предприятий, имеющих право экспорта продукции в Украину и Республики Беларусь соответственно;
- согласования ветеринарных сертификатов на ряд продуктов животного происхождения, представляющих интерес для взаимной торговли между сторонами;
- согласования транзита грузов товаров животного происхождения по территории обоих государств и взаимодействие Белорусской и Украинской служб государственного ветеринарного надзора на государственной границе и транспорте.

### Литература

1. Trade Map: Trade statistics for international business development. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.trademap.org>
2. Страны по товарной структуре внешней торговли // Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.342.2

*Д.С. Квасова*

*KvasovaDaria@yandex.ru*

*Республиканский институт высшей школы, Беларусь*

### ПУТИ ПЕРЕХОДА К ТЕРЦИАРИЗИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье проводится анализ изменений в структуре мировой экономики в период 1970–2017 гг. на основе индекса степени интенсивности абсолютного структурного сдвига. Также определены два пути перехода к терциаризированной экономике: постаграрный и постпромышленный, выделены факторы перехода к терциаризированной экономике.

Тенденция к росту третичного сектора в структуре экономики имеет различные проявления в разных странах или не проявляется вовсе. Анализ структурных сдвигов в ВВП был произведен с помощью показателя степени интенсивности абсолютного структурного сдвига  $KAd$ . Он может иметь верхнюю границу, равную 1, при стопроцентном изменении структуры экономики, что является маловероятным, поэтому, чем ближе полученное значение индекса к 1, тем более интенсивно происходили изменения в структуре экономики. Если изменения в структуре отсутствовали, то индекс будет равен 0. Таким образом, значение индекса степени интенсивности абсолютного структурного сдвига находится в пределах от 0 до 1. Индекс степени интенсивности абсолютного структурного сдвига  $KAd$  рассчитывается по формуле:

$$KAd = \frac{\sum_{j=1}^K |d_{1j} - d_{0j}|}{2}$$

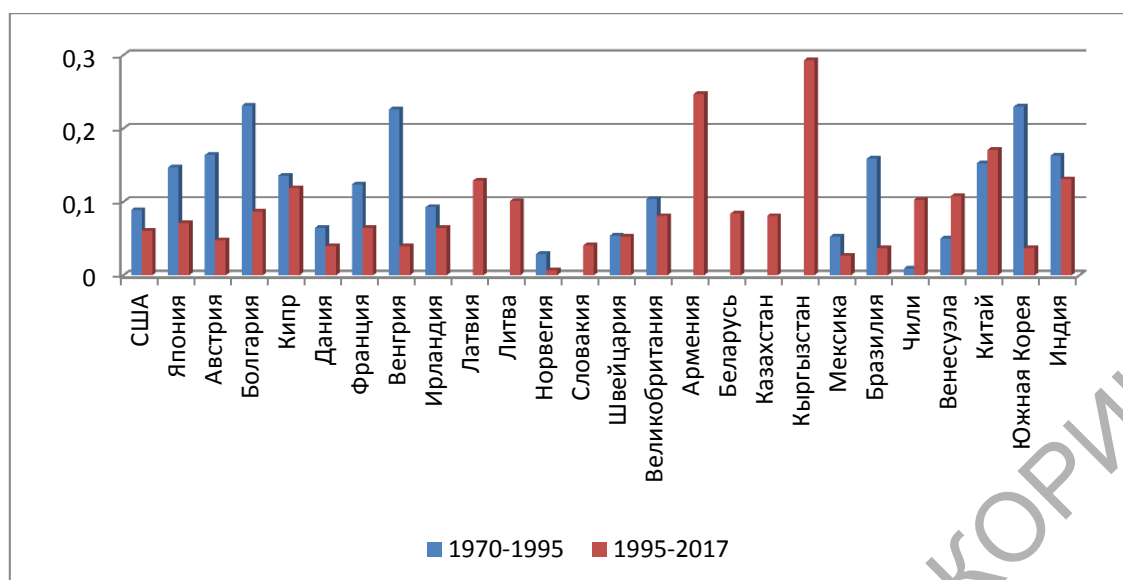
где  $\sum_{j=1}^K |d_{1j} - d_{0j}|$  - сумма модулей абсолютных изменений долей секторов в общем объеме ВВП.

Анализ данного показателя, рассчитанного для 202 стран, показал, что в большинстве развитых стран основные структурные сдвиги произошли в период с 1970 по 1995 гг. В развивающихся же странах происходящие процессы настолько разнородны как по интенсивности структурных изменений, так и по времени, что для них достаточно сложно выделить какие-либо общие тенденции и закономерности. В части стран наиболее интенсивная структурная трансформация экономики происходила в течение 1970–1995 гг., а в другой – с 1995 по 2017 г. При этом именно в развивающихся странах наблюдалась наибольшая интенсивность структурных сдвигов с 1970 по 2017 гг., где этот показатель варьировался от 0,006 в Арубе до 0,480 в Либерии, что говорит об изменении структуры ВВП в Арубе на 0,6 %, а в Либерии – на 48 %. В развитых странах в течение этого же периода наиболее интенсивно менялась структура ВВП в Люксембурге (значение индекса – 0,456), наименее – в Бермудских островах (значение индекса 0,048).

Неоднозначная ситуация наблюдается в Анголе, где значения индекса на этапах 1970-1995 гг. и 1995-2017 гг. составили 0,275 и 0,238 соответственно, что говорит о серьезных изменениях в структуре ВВП, но за период 1970-2017 гг. индекс равен 0,056. В данной стране, изначально относившейся к группе с низким уровнем терциаризации в 1970 г., с 1993 по 2013 г. доминировал вторичный сектор, а с 2014 г. – снова третичный. Аналогичная ситуация произошла и в Демократической Республике Конго, где значения индекса в 1970-1995 г. (0,395) и в 1995-2017 гг. (0,362) говорило о значительных структурных сдвигах, а на протяжении 1970-2017 гг., напротив, о небольших изменениях (0,090).

В большинстве стран с транзитивной экономикой анализ можно провести лишь с 1995 по 2017 гг. в силу исторических причин. В Армении, Азербайджане, Боснии и Герцеговине, Грузии, Кыргызстане, Молдове, Таджикистане, Туркменистане, Украине и Узбекистане значение индекса говорит о значительных изменениях, произошедших в ВВП, особенно в Грузии (0,365). А в Беларуси, Казахстане и России – напротив, структура ВВП изменения минимальны. Армения из аграрно-ориентированной страны перешла в группу стран со средним уровнем терциаризации в течение рассматриваемого периода. В Азербайджане на фоне роста вторичного сектора (максимум – 70,04 % в 2007 г.), сокращался первичный и незначительно рос третичный. На рисунке 1 представлено значение показателя степени интенсивности абсолютного структурного сдвига для наиболее типичных представителей следующих групп стран: развитые, развивающиеся, страны с транзитивной экономикой.





**Рисунок 1 – Индекс степени интенсивности абсолютного структурного сдвига 1995–2017 гг.**

Источник: разработано автором на основе данных [1]

Анализ структурных сдвигов в ВВП позволил выделить следующие пути перехода к терциаризированной экономике:

1) Постаграрный - переход к терциаризированной экономике от первичного сектора к третичному без этапа доминирования вторичного сектора. Может осуществляться как на фоне сокращения первичного сектора, так и на фоне одновременного сокращения первичного и вторичного секторов. Такая трансформация произошла в Бермудских островах, Гренландии, Японии, Кипре, Португалии, Кении, Мадагаскаре, Руанде, Уганде, Сан-Томе, Египте, Буркина-Фасо, Кот-Д'Ивуаре и др.

2) Постпромышленный - основан на доминировании третичного сектора после этапа индустриализации экономики. По таком пути развивалась терциаризация в США, Канаде, Израиле, Италии, Великобритании, Бельгии, Болгарии, Финляндии, Франции, Люксембурге, Польше, Румынии, Сан-Марино, Замбии, Намибии, России, Беларуси, Украины и др.

При этом аномально высокая доля третичного сектора в структуре ВВП наблюдается при постаграрном переходе. Это связано с включением в международное разделение труда в виде создания оффшорных центров, а также с использованием естественного природно-ресурсного потенциала страны для развития туризма. Данный путь способен стать решающим фактором развития экономики, но он находится в сильнейшей зависимости от внешней конъюнктуры и может стать не только наивысшим благом, но и потенциальной экономической угрозой. Постаграрный переход может осуществляться и на основе развития традиционных видов услуг, что еще более губительно для экономического развития страны. Возрастающая потребность в услугах может формироваться и на основе так называемого демонстрационного эффекта, проявляющемся в транслировании системы ценностей и потребностей от развитых стран развивающимся посредством телекоммуникаций.

Постпромышленный переход к терциаризированной экономике наиболее предпочтителен. На основе развитого промышленного сектора формируются качественно новые потребности в услугах как со стороны производства, так и населения, способствует устойчивому развитию экономики.

Все это позволяет сделать вывод о том, что выделенные К. Кларком, А. Фишером, Ж. Фурастье последовательные стадии развития общества от доминирования первичного сектора ко вторичному, от вторичного – к третичному не всегда соответствуют реальному

положению дел. Более того, полученные результаты наглядно показывают, что сама по себе экстенсивная терциаризация не является гарантией устойчивого экономического развития.

Указанные пути перехода демонстрируют, что период индустриализации является решающим фактором, который необходимо принимать во внимание, поскольку он обеспечивает условия, при которых страна становится терциаризированной. Для развивающихся стран ключевыми переменными, помимо ВВП, являются технология, урбанизация, международная миграция и международное разделение труда. Эти переменные являются важными факторами в процессе трансформации страны из сельскохозяйственной экономики в экономику услуг, и они помогают объяснить иной путь секторной трансформации в развивающихся странах по сравнению с развитыми странами.

### Литература

1. Gross domestic product: GDP by type of expenditure, VA by kind of economic activity, total and shares, annual [Электронный ресурс]. Режим доступа <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>. Дата доступа 23.12.2018

УДК 378:377.3

*Л.К. Климович*

*lklimovich@mail.ru.*

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации,  
Беларусь*

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ И БИЗНЕС-СРЕДЫ РЕГИОНОВ

Практика деятельности организаций свидетельствует о том, что потребность в технологической и структурной модернизации производства остается высокой. Необходимо внедрение инноваций технологические процессы, в управление кадрами, что невозможно без участия менеджеров, обладающих специальными знаниями и навыками.

Основой Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года является модель устойчивого развития. Социальный императив этой модели заключается в том, что человек становится целью прогресса и в меньшей степени – его средством, нарушающим среду обитания. Экономический императив предписывает, что национальная экономика должна быть эффективной, конкурентоспособной и при этом социально ориентированной, ресурсосберегающей и экологозащитной [1].

В Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы определена основная цель создания конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной, ресурсо-и энергосберегающей экологобезопасной экономики. Предпосылками развития постиндустриального общества явились: ограниченность природных и других ресурсов, разработка новых технологий, пересмотр отношения к экономическому развитию как к главному двигателю социального прогресса, быстрое изменение структуры спроса и потребительского поведения на рынке товаров и услуг.

На этом фоне произошло усиление социально-политических и экономических связей фирм с внешней средой, перераспределение социальных приоритетов в пользу экологии, борьбы с инфляцией и монополистическими ограничениями. Следует отметить усиление

роли государственного регулирования развития регионов. В постиндустриальной экономике высокотехнологичные отрасли обеспечивают значительный вклад в рост ВВП.

Развитие цифровой экономики в Республике Беларусь обосновывает необходимость инновационного законодательства, которое способствует коммерциализации имеющихся прогрессивных технологий, а также активному, выгодному для зарубежных и отечественных хозяйствующих субъектов привлечению в экономику страны технологий мирового уровня и зарубежных инвестиций. Экономические условия интеграции науки, образования и предпринимательства связаны с объединением ресурсов для получения народнохозяйственного и коммерческого эффектов. Сложившаяся специализация регионов на производстве определенных видов товаров и услуг вынуждена изменяться под воздействием кризисов, с внедрением высоких технологий. Рассматривая влияние внешней среды на организацию, следует иметь в виду, что их воздействие не одинаково. Поэтому важно уметь выявить наиболее существенные факторы внешнего влияния и выработать эффективные способы реагирования на него.

Оценивая социально-экономические условия интеграции, следует отметить, что дестабилизирующее воздействие на развитие науки, образования и бизнеса регионов оказали негативные экономические явления, сопутствующие переходному периоду: социальная и экономическая нестабильность; дефицит финансовых средств; старение и несоответствие материально-технической базы современным задачам деятельности; устойчивая тенденция к уменьшению численности молодых кадров и сокращению контингента научных и научно-педагогических работников и др.

В обозначенных условиях исследование влияния интегрированного развития информационных технологий на развитие предпринимательства в стране становится актуальным. Диверсификация источников финансирования определяется особенностями и характером получения выгод от научно-образовательной деятельности (обществом в целом, государством, частными предприятиями, конкретными людьми, общественными организациями и др.). Она достигается за счет использования гибких схем мобилизации внебюджетных средств (при использовании органами управления современных методов мониторинга и контроля).

Социально-культурные условия интеграции науки, образования и бизнеса заключаются в укоренении в обществе знаний и умений, целей и ценностей, связанных с воспроизводством инновационного потенциала, осознанием роли науки, образования и бизнеса. Отечественные науки, образование и бизнес находятся на стадии поиска жизнеспособных форм интеграции, строятся по сетевому, а не по иерархическому принципу.

Сетевое взаимодействие уравнивает его участников, разных по институциональной и организационной специфике, позволяет учитывать особенность, характерную для отечественного делопроизводства. основополагающих видах деятельности партнера.

Характерной особенностью развития национальной системы образования в Республике Беларусь в современных условиях является ее стремление к интеграции в мировое образовательное пространство при сохранении национальных образовательных и воспитательных особенностей и приоритетов.

В основу концепции национальной системы образования положен принцип формирования высокообразованной, духовно развитой, моральной личности не только с учетом индивидуальных задатков, способностей и интересов личности, специфических признаков, присущих отдельному человеку. Основным документом, регламентирующим функционирование национальной системы образования, является Кодекс Республики Беларусь об образовании. В таблице представлена динамика количества студентов за 2010-2019 годы.

**Таблица 1 - Динамика количества студентов и учреждений высшего образования в Республике Беларусь**

|                     | Число учреждений |               | Численность студентов, тыс. человек |               |               |               |               | Темп изменения, %<br>2018/2019 к<br>2010/2011 |
|---------------------|------------------|---------------|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---|
|                     | 2016/<br>2017    | 2018/<br>2019 | 2010/<br>2011                       | 2015/<br>2016 | 2016/<br>2017 | 2017/<br>2018 | 2018/<br>2019 |   |
| Республика Беларусь | 51               | 51            | 442,9                               | 336,4         | 313,2         | 284,3         | 268,1         | 60,5  |
| Брестская область   | 4                | 4             | 35,8                                | 26,7          | 24,8          | 21,8          | 20            | 55,9  |
| Витебская область   | 5                | 5             | 41,8                                | 36,4          | 33,5          | 29,4          | 27            | 64,6  |
| Гомельская область  | 6                | 6             | 56,5                                | 37,7          | 33,7          | 30            | 28            | 49,6  |
| Гродненская область | 3                | 3             | 31,5                                | 26            | 24,6          | 22,3          | 21            | 66,7  |
| г. Минск            | 28               | 28            | 235,9                               | 178,6         | 167,7         | 154,6         | 146,9         | 62,3  |
| Могилевская область | 5                | 5             | 41,1                                | 30,6          | 28,5          | 25,8          | 24,6          | 59,9  |

*Примечание* – Источник: составлено на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [3]

В 1995 году в государственных высших учебных заведениях Гомельской области обучалось 24.4 тысячи студентов, а в 2000 году – 37,4 тыс.[4, с.260]. Значительное увеличение численности частных учреждений высшего образования и студентов в новом тысячелетии без учёта потребности бизнеса привело к необходимости сокращения набора по многим специальностям.

Подготовка специалистов второй ступени высшего образования по специальности «Бизнес-администрирование» позволяет организациям активизировать инновационную деятельность путем совершенствования форм связи науки, образования и производства, обеспечивает развитие научно-исследовательского сектора высшей школы. Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» является одним из ведущих научных учреждений Гомельской области. В декабре 2018 года университет успешно прошел очередную процедуру государственной аккредитации, по результатам которой получил свидетельство о государственной регистрации в качестве научной организации в Государственном комитете по науке и технологиям Республики Беларусь и Национальной академии наук Беларуси. Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации с 2013 года является членом Ассоциации бизнес-образования, имеется многолетний успешный опыт подготовки и переподготовки управленческих кадров по группе специальностей «Бизнес-управление», создан Центр бизнес-образования. Подготовка магистров по специальности «Бизнес-администрирование», ориентированных на углубленное изучение основ рыночной экономики, функций и экономической роли государства, социальной ответственности бизнеса, хозяйственного права имеет научную направленность, но основываться на приобретении магистрантами практических навыков и компетенций в области осуществления управленческой деятельности в инновационной среде. Высшее образование в Республике Беларусь может быть получено в очной (дневной, вечерней) или заочной, в том числе дистанционной, формах.

Сегодня наниматели предпочитают отбирать наиболее потенциально-перспективных сотрудников (highpotential) и развивать их до необходимого уровня, одновременно делая их носителями корпоративной культуры. В фирмах используется оцифровывание технологий оценки и оценочных процедур. Создаются электронные платформы для разработки дистанционной оценки персонала, разрабатывается специализированное программное обеспечение под задачи оценки. Все больше кандидатов проходят оценку с помощью мобильных устройств.

Обесценивание образования приводит к ухудшению качества подготовки специалистов, усилению диспропорций между потребностями экономики и наличием квалифицированных кадров, снижению конкурентоспособности продукции и качества жизни в целом. Рост диспропорций между системой подготовки специалистов и использования кадрового потенциала вызывают низкая оплата труда в ряде отраслей; быстро меняющиеся требования современной экономики; растущая конкуренция в трудоустройстве; демографические проблемы и несовершенство трудовой законодательной базы и другое.

## Литература

1. Об утверждении Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 02.05.2017 г. № 10 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2019.
2. Климович Л.К. Новые образовательные технологии подготовки кадрового потенциала для инновационной экономики Климович Л.К. // Актуальные проблемы бизнес-образования: материалы XVI междунар. науч.-практ. конф., 20–21 апреля 2017г., Минск / Бел. Гос. ун-т, Институт бизнеса и менеджмента технологий [редкол.: В.В.Апанасович (гл.ред) и др.]. Национальная библиотека Беларуси. 2017. – С.78–81.
3. Национальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. стат. ком. Республики Беларусь. — Режим доступа : <http://belstat.gov.by>.
4. Климович, Л.К. Регулирование развития сферы услуг экологически дестабилизированного региона : монография / Л.К. Климович; под ред. А.В. Неверова. – Гомель : ЦИИР, 2008. – 310 с

УДК 338.45:338.3

**П.М. Купчак**

*smartsupport192@ukr.net*

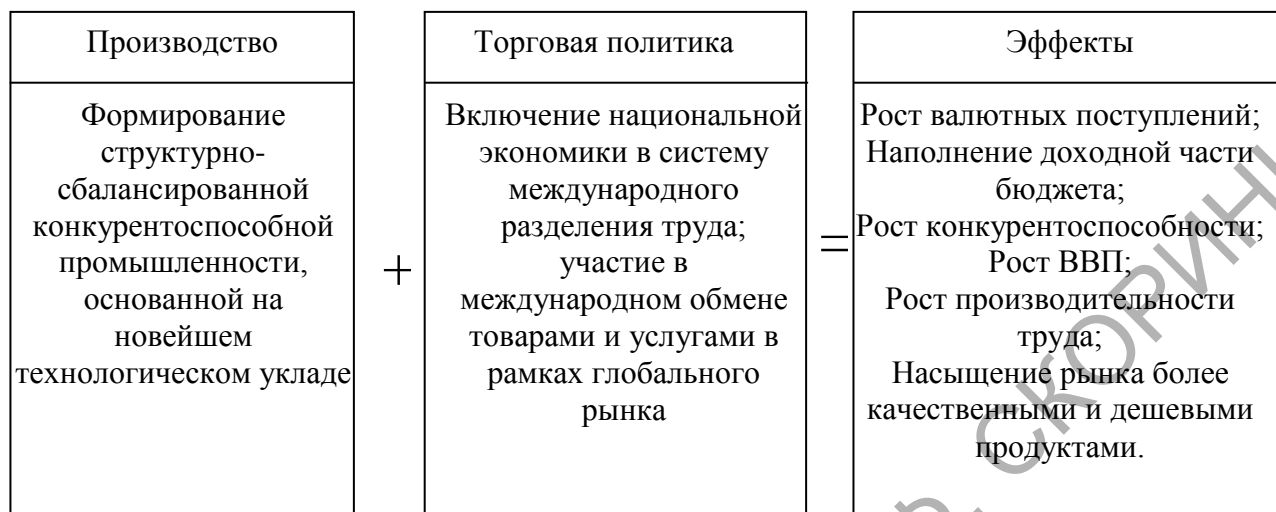
*Олимпийский колледж имени Ивана Поддубного, Украина*

## **ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

Целью статьи является раскрытие влияния международной торговли на промышленное развитие реального сектора экономики. Определены возможности, которые раскрываются в связи с активной интеграцией промышленности в мировое пространство, а также обоснованы основные риски таких процессов. Автор предлагает эффективные инструменты торговой политики, направленные на поддержку и защиту национального производителя, согласованные с требованиями международных организаций и правилами международных торговых соглашений

В условиях усиления глобализационных процессов экономический рост стран все больше зависит от внешних факторов: конъюнктуры мировых рынков, доступа к глобальным технологическим, информационным, интеллектуальным ресурсам. Стремительное распространение информационных технологий привели к трансформации международной торговли, а именно открытию новых возможностей для успешного сотрудничества в рамках международной торговли не только развитых стран, но и развивающихся стран, что и обуславливает актуальность исследований в этом направлении. Торговая политика сегодня формирует глобальные цепочки добавленной стоимости, внедрение в которые является приоритетной задачей для развивающихся стран. К тому же эффективная торговая политика формирует надежную экономическую базу за счет расширения диверсифицированного производства с высоким качеством товаров и услуг. Это, в свою очередь, будет способствовать осуществлению непосредственного вовлечения стран в процесс достижения Глобальных целей развития тысячелетия, особенно сокращение масштабов бедности и достижения устойчивого роста.

Адекватная торговая политика, создавая условия для развития экспорта и привлечения инвестиций, может обеспечить устойчивый экономический и социальный рост. Существование взаимосвязи между торговой политикой и промышленным развитием обусловлено общей целевой направленностью, что представлено на рис.1.



**Рисунок 1 - Эффекты взаимодействия торговой политикой и производства**

Развитие международной торговли товарами все больше влияет на социально-экономическое положение стран, в частности определяет вектор промышленных трансформаций, что обуславливает необходимость учета в составе национальных экономических интересов внешнеэкономической компоненты и исследования влияния международной торговли на индустриальное развитие страны. Это подтверждается тем, что темпы роста объемов международной торговли превышают темпы роста товарного производства. По данным INTERNATIONAL YEARBOOK OF INDUSTRIAL STATISTICS 2018, подготовленном ЮНИДО, в 2017 произошел рост мирового производства, изменив негативную тенденцию, которая наблюдалась в течение 2011 – 2016 годов. В то же время, индекс роста масштабов мировой торговли товарами растет значительно быстрее, чем индекс мирового производства. В 2017 объемы мировой торговли товарами увеличились на 11% по сравнению с 2016 г., а рост добавленной стоимости промышленности в мировом производстве составляла лишь 3,5% в 2017, что является самым высоким уровнем за последние шесть лет [1].

Изучение влияния торговой политики целесообразно рассматривать при помощи моделирования инструментов прямого (тарифное регулирование, валютные ограничения) и непрямого действия (технические барьеры, квотирование, санитарные и фитосанитарные меры и пр.), на конечные макроэкономические показатели эффективности. Данную модель целесообразно использовать как при анализе влияния инструментов торговой политики на экономику страны, так и на ее отдельных субъектов (потребителей, национальных производителей, фирм-импортеров, государства).

Причем это влияние может характеризоваться положительными, нейтральными и отрицательными последствиями для различных отраслей промышленности, что обусловлено различными внутренними факторами: конкурентоспособностью производимой продукции; уровнем внедрения инвестиций в производственную сферу; инновационной активностью и высокой частью инновационной продукции в структуре экспорта. Огромное значение имеют и внешние факторы, относящиеся к государственному менеджменту и созданию благоприятных условий для стимулирования торговли и привлечения иностранных инвесторов: стабильность законодательной базы; прозрачность налоговой, таможенной и валютной политики; эффективное использование механизмов, предусмотренных

международными торговыми договоренностями с точки зрения интересов национальных производителей, поддержки и продвижения экспортеров, а также защита производителей, подвергающихся дискриминации на международных рынках.

Развитие международных торговых отношений путем вступления в различные торговые организации существенно влияет не только на объемы экспорта и импорта, но и на основные макроэкономические и социальные показатели. Прежде всего проявляется такое влияние в необходимости гармонизации национального законодательства соответственно международным нормам и практикам, внедрении на национальном уровне международных принципов и процедур действия технических норм и стандартов, санитарных и фитосанитарных мер. Это является позитивным фактором для потребителя, который получает более качественную продукцию. Однако, для производителя такие изменения приводят к необходимости модернизации своего производственного потенциала, что неизбежно приводит к поиску финансовых инструментов, а особенно инвестиционной составляющей. Таким образом, влияние расширения международной торговли может стать движущей силой модернизации национальной экономики, а особую роль в создании благоприятной среды для продвижения национального производителя на международные рынки и стимулирования экономического сотрудничества с международными контрагентами может иметь эффективная торговая политика. Внедрение эффективных инструментов торговой политики, ориентированной на стимулирование национального производства, позволит сгладить вызовы и угрозы, возникающие при имплементации правил международных соглашений.

Для этого важным являются такие инструменты поддержки национального производителя как система эффективных инструментов по стимулированию промышленного экспорта и защиты внутреннего рынка с учетом правил ВТО, а именно

- привлечения иностранных инвесторов, готовых локализовать на таможенной территории государства собственные производства;
- создание специализированных территорий приоритетного развития (специальные промышленные зоны, индустриальные парки);
- формирование целостного механизма торгово-политических мероприятий, в частности формирование благоприятного международного имиджа страны как надежного торгово-экономического партнера;
- расширение участия в мировых интеграционных процессах и подписания региональных торговых соглашений с учетом национальных интересов;
- представление интересов в международных торговых учреждениях, в частности ВТО, в сфере подготовки соответствующих исков о дискриминации производителей при препятствовании свободного доступа на мировые рынки;
- создание системы институциональной поддержки промышленных экспортеров, позволит успешно интегрироваться в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Таким образом, для реализации потенциала международной торговли в достижении всеобъемлющего экономического роста и сокращения масштабов бедности, торговая политика должна иметь комплексный характер и учитывать экономические, социальные и экологические аспекты устойчивого развития.

## Литература

1. Industrial Development Report 2018. Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development. United Nations Industrial Development Organization, 2017. URL: [https://www.unido.org/sites/default/files/files/2017.../IDR2018\\_FULL%20REPORT.pdf](https://www.unido.org/sites/default/files/files/2017.../IDR2018_FULL%20REPORT.pdf).

**Н.В. Лацкевич, А.З. Коробкин**  
*latsk@rambler.ru, kafedra126@mail.ru*

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Беларусь*

## **О МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРАХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

Макроэкономические показатели в общем виде характеризуют важнейшие результаты и пропорции экономического развития территорий. Важнейшими макроэкономическими показателями, характеризующими результаты функционирования экономики в большинстве стран мира являются валовой внутренний продукт (ВВП), валовой региональный продукт (ВРП), выпуск продукции и услуг, валовая добавленная стоимость (ВДС).

С 1 января 2016 года в Республике Беларусь в статистическую практику внедрён международный стандарт Системы национальных счетов СНС-2008, позволяющий определять основные макроэкономические показатели развития экономики.

Стандарт СНС-2008 разработан под эгидой Статистической комиссии ООН и учитывает последние тенденции мировой экономики, произошедшие за последние десятилетия, которые, в первую очередь, связаны с возросшей ролью информационных и коммуникационных технологий, повышением значимости нематериальных активов и услуг [1]. С 2014 года методологию СНС-2008 стали использовать 55 государств, и прежде всего государства – члены Европейского союза.

СНС-2008 сохраняет преемственность СНС-93 в отношении основополагающих концепций, определений и классификаций.

В СНС-2008 усовершенствованы подходы по учету ненаблюдаемой экономической деятельности, определена методика расчета ненаблюдаемой экономики.

В системе национальных счетов Республики Беларусь ненаблюдаемая экономика учитывается в части скрытой и неформальной экономики. Расчет объемов незаконной экономической деятельности не осуществляется, так как оценка, произведенная на основе данных Министерства внутренних дел и экспертных предположений, показывает незначительный объем такой деятельности. Вместе с тем, незаконную деятельность в объеме ВВП включили большинство стран, внедривших СНС-2008.

Наиболее общее представление о социально-экономическом положении и тенденциях развития экономики в областях Республики Беларусь дает анализ валового регионального продукта, являющегося обобщающим макроэкономическим показателем развития региона. Данные о ВРП содержат сведения об его объеме в текущих ценах и темпах его роста в сопоставимых ценах. Влияние инфляции сказывается прежде всего на номинальной оценке объема ВРП в текущих ценах.

Уровень инфляции в макроэкономической статистике измеряется дефлятором ВВП (ВРП). Доля фактора повышения цен в приросте ВРП зависит от темпов роста ВРП в сопоставимых ценах, уровня инфляции и увеличивается при медленном росте (или снижении) реального объема ВРП и повышении цен, и наоборот, снижается при ускорении его динамики и замедлении роста цен.

На динамику развития экономики региона значительное влияние оказывает отраслевая структура производства ВРП. Ведущими видами экономической деятельности, обеспечивающими основной объем ВРП Гомельской области, являются: обрабатывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; транспорт и связь, оптовая и розничная торговля, на долю которых приходится свыше 70% произведенного ВРП [2].

Уровень экономического развития в значительной степени определяется отраслевой структурой экономики, которая в регионах республики имеет существенные различия.



В структуре ВРП Минская и Гомельская области занимают лидирующее положение среди регионов по удельному весу отраслей, производящих товары, за счет более высокой доли промышленного производства. Преобладание доли отраслей, производящих товары, характерно для всех областей, в г. Минске преобладает сфера услуг.

Следует отметить, что в Гомельской области отмечается более низкий по сравнению с другими областями удельный вес видов экономической деятельности, относящихся к транзакционному сектору экономики (торговля, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг) [3].

Экономика должна прирастать прежде всего за счет новых отраслей и предприятий, дающих продукт с высокой добавленной стоимостью. Решение данной задачи – вопрос национальной безопасности. В концепции национальной безопасности Республики Беларусь определено: формирование показателей прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь должно исходить из перспективной структуры экономики. В качестве основных оценочных критериев работы на всех уровнях управления следует применять показатели эффективности и создания добавленной стоимости.

Валовой региональный продукт, с одной стороны, усиливает ответственность территорий за конкретный вклад в конечный результат развития экономики республики. С другой стороны, регионы получают возможность большей самостоятельности при выборе приоритетов отраслевого развития с учетом территориальных особенностей. При этом бывают случаи несогласованности и расхождение по вопросам эффективности использования подведомственного имущества и коммуникаций, находящихся на данной территории, ввода в хозяйственный оборот неиспользуемых производственных площадей, направлений развития кооперативных связей. Однако, сочетание показателей валовой добавленной стоимости предприятий отрасли и валового регионального продукта позволяет четко установить зоны ответственности и обеспечить перекрестное понимание и прозрачность формирования ВВП на региональном и отраслевом уровнях.

### Литература

1. Система национальных счетов 2008. в 2-х т. Европейская комиссия, МВФ, ОЭСР, ООН, ВР. Нью-Йорк, 2012.
2. Лацкевич Н.В., Анохов С.М., Киселёва Н.И. О валовом региональном продукте Гомельской области и основных тенденциях в его изменении // Потребительская кооперация. – 2017.- №2(57) – С.44-50.
3. Лацкевич Н.В., Анохов С.М., Багасова Н.А., Борисенко Е.А. Оценка структуры по видам экономической/деятельности организаций Гомельской области // Потребительская кооперация. – 2018.- №1(60) – С.49-54.

УДК 502.15

***Т.Л. Майборода, А.А. Ледницкая***

*Mtv\_1@tut.by*

*Белорусский государственный экономический университет, Беларусь*

### **ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН ЕВРОСОЮЗА И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Стабильное экологическое развитие государства выступает одной из важных составляющих «зеленой» экономики. В качестве количественной оценки рассмотрены существующие индикаторы экологического развития. Выполнен анализ расходов на окружающую среду в Республике Беларусь и Европейском Союзе. Предложены рекомендации, обеспечивающие экологоориентированное развитие государства.

Проблема экологического развития государства многие годы является объектом пристального внимания многих отечественных и зарубежных ученых. Существуют различные подходы к отражению экологического фактора, ущерба для среды и здоровья населения, рационального использования ресурсов и других элементов, описывающих качество среды обитания людей. Система индикаторов используется как база для выработки государственных программ развития в области экологии. Научное обоснование индикаторов, совершенствование методик их расчета позволит перейти государствам к скорейшей реализации и внедрению принципов и критериев «зеленой экономики».

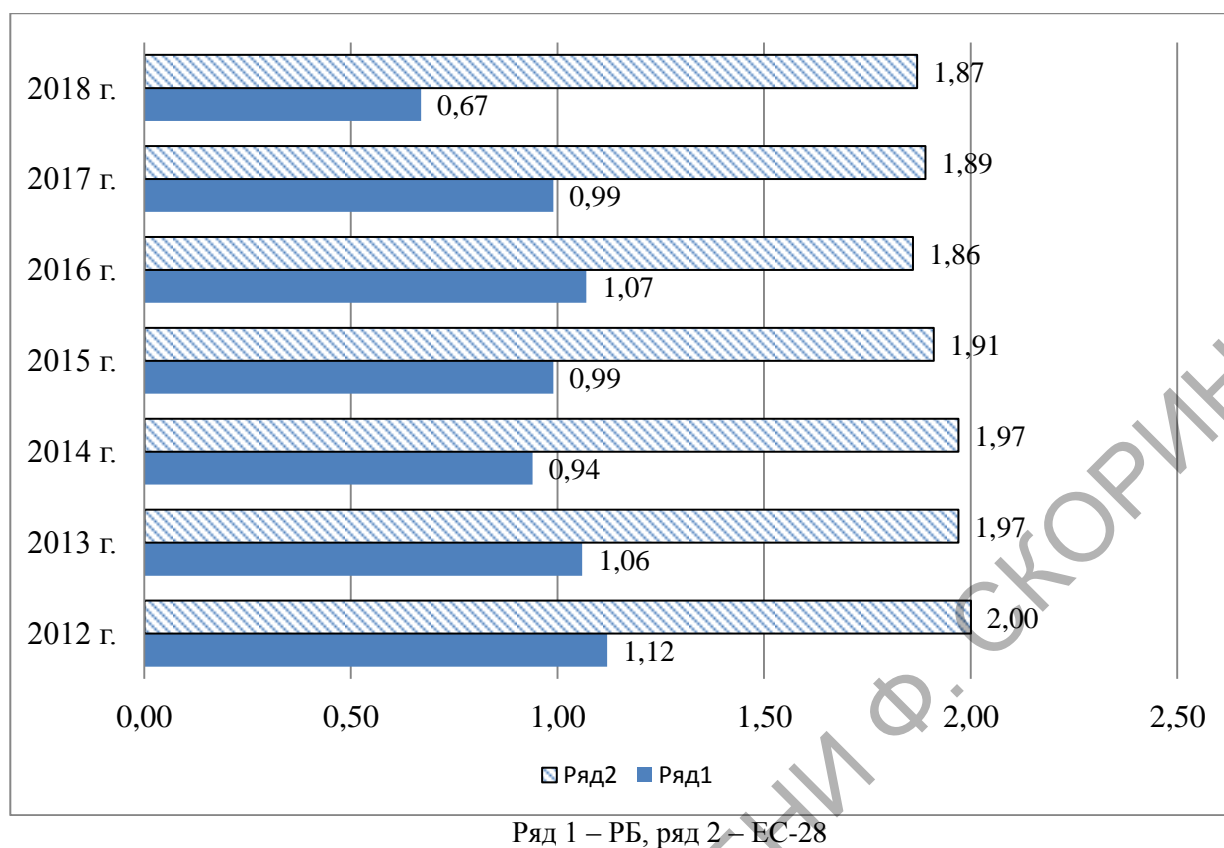
Развитие «зеленой экономики» прошло эволюционный путь, который можно отразить в принятии мировым сообществом определенного плана действий. От доклада Римского клуба «Пределы роста», 1972 г., где было принято решение, что необходимо стремиться не превышать экологической несущей способности планеты, до Всемирного саммита ООН «Рио+20», 2012 г., который ознаменовал переход на зеленую модель экономики, Парижского соглашения об изменении климата, 2015 г., Программы ООН по окружающей среде UNEP, где были утверждены основные принципы развития «зеленой» экономики).

Большинство стран, в том числе Республика Беларусь, выступили в поддержку принятых на международном уровне документов и решений и обязались выполнять их с учетом специфики развития местных экономик. В Беларуси была принята система индикаторов «зеленой» экономики, которая включает следующие группы показателей: социально-экономические; экологическая и ресурсная эффективность экономики; природные активы; экологическое качество жизни; экономические возможности [1].

Индикаторы формализуют характеристики выделенных проблем, опираясь на базу данных официальной статистики. Одним из наиболее часто используемых индикаторов в области охраны окружающей среды является Индекс экологической эффективности EPI (Environmental Performance Index). Он используется для количественной оценки и сравнительного анализа показателей экологической политики государств мира. Индекс измеряет достижения страны с точки зрения состояния экологии и управления природными ресурсами на основе 20 показателей в 9 категориях, которые отражают различные аспекты состояния окружающей природной среды и жизнеспособности ее экологических систем. Он ранжирует страны по результативности их работы в ряде направлений, которые объединяются в две группы: жизнеспособность экосистемы (климат и энергия, биоразнообразие, рыболовство, леса, водные ресурсы); экологическое здоровье (воздействие на здоровье людей, качество воздуха, воды и санитария). В рейтинге по индексу EPI за 2016 год Беларусь занимала 35 место, в 2018 году - 44 место из 180 стран, что является отрицательной тенденцией [2].

Для реализации программ по экологическому развитию государств необходимо их инвестирование. В Европейском Союзе (ЕС) выстроена развитая система финансирования расходов на охрану окружающей среды. В ней задействованы не только бюджетные средства, но и финансирование со стороны крупных корпораций и мелкого бизнеса, а также большая доля приходится на третий (некоммерческий) сектор экономики.

В 2018 году государства-члены ЕС потратили 297 млрд. евро на охрану окружающей среды, что составило 1,9% ВВП стран Евросоюза. Текущие расходы на экологию, а также инвестиции, произведенные производителями экологических услуг и корпорациями для снижения воздействия их деятельности на окружающую среду, составили почти две трети расходов (61%) (рисунок 1).



**Рисунок 1 - Совокупные расходы на охрану окружающей среды, в % от ВВП**

Источник: по данным [2,3].

С 2006 по 2018 год расходы на охрану окружающей среды во всех государствах-членах ЕС в текущих ценах возросли в целом на 22,1%, увеличиваясь в среднем почти на 2% каждый год. В 2018 году ЕС-28 инвестировал 64 млрд. евро в активы, необходимые для предоставления услуг по защите окружающей среды, такие как: очистные сооружения; приобретение земель для создания природного заповедника; на разработку и приобретение техники и технологий, снижающих нагрузку на окружающую среду в результате производственного процесса и др. [3].

В Республике Беларусь расходы на охрану окружающей среды включают следующие направления: природоохранная деятельность; прикладные исследования; другая деятельность в области охраны окружающей среды (таблица 1). Отношение расходов на данную деятельность к ВВП в последние годы составляет менее 1%, что примерно в два раза ниже, чем в среднем по странам ЕС-28 (рисунок 1). К 2030 году данный показатель белорусское правительство обещает довести 2-3% (при росте в 1,5-2 раза самого ВВП).

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что за анализируемый период в структуре совокупных расходов на охрану окружающей среды преобладают расходы на охрану атмосферного воздуха, сохранение озонового слоя и климата, сбор и очистку сточных вод (около 73%). Однако в 2018 году сумма расходов на данные направления снизилась. Наблюдался рост по следующим направлениям: обращение с отходами и предотвращение их вредного воздействия на окружающую среду, защита и реабилитация земель, поверхностных и подземных вод.

**Таблица 1 - Объем совокупных расходов на охрану окружающей среды**

| <b>Направления</b>  | <b>2016</b> | <b>2017</b> | <b>2018</b> | <b>2018/2017, %</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|---------------------|
| Объем расходов всего, млн. руб.   | 1 012,2     | 1 047,3     | 820,1       | 78,31               |
| охрану атмосферного воздуха, сохранение озонового слоя и климата  | 303,0       | 276,7       | 173,9       | 62,85               |
| сбор и очистку сточных вод  | 469,2       | 509,6       | 376,2       | 73,82               |
| обращение с отходами и предотвращение их вредного воздействия на окружающую среду                                       | 151,5       | 165,0       | 184,7       | 111,94              |
| защита и реабилитацию земель, поверхностных и подземных вод   | 37,0        | 30,4        | 32,1        | 105,59              |
| защита окружающей среды от шумового, вибрационного и других видов физического воздействия                               | –           | –           | 0,5         | –                   |
| сохранение биоразнообразия и охрану природных территорий  | 12,3        | 17,5        | 16,7        | 95,43               |
| обеспечение радиационной безопасности окружающей среды  | –           | –           | 0,6         | –                   |
| научно-исследовательскую деятельность и разработки по снижению негативных антропогенных воздействий на окружающую среду | 0,4         | 0,9         | 0,9         | 100,00              |
| другие направления деятельности в сфере охраны окружающей среды   | 38,9        | 47,2        | 34,5        | 73,09               |

Источник: по данным [2].

Таким образом, экологические индикаторы отражают различные аспекты состояния окружающей природной среды и жизнеспособности ее экологических систем, сохранение биологического разнообразия, противодействие изменению климата, состояние здоровья населения, степень нагрузки экономической деятельности на окружающую среду, а также эффективность государственной политики в области экологии. В качестве рекомендаций, позволяющих повысить эффективность проводимой экологической политики, можно предложить: участие в международных проектах; создание «зеленых» рабочих мест; совершенствование методики расчета экологических индикаторов для принятия управленческих решений в области охраны окружающей среды.

### **Литература**

1. Экологоориентированная стратегия развития лесного хозяйства Беларуси в условиях климатических изменений / под общей редакцией И.В. Войтова и А.А. Кулика. – Минск: БГТУ, 2018. – 140 с.
2. Рейтинг стран мира по индексу экологической эффективности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/abf/abf37aebbf2e5cfa2d9\\_d978f00\\_491\\_274.pdf](http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/abf/abf37aebbf2e5cfa2d9_d978f00_491_274.pdf). -Дата доступа: 18.09.2019.
3. Евростат [Электронный ресурс] - Режим доступа: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Environmental\\_protection\\_expenditure\\_accounts](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Environmental_protection_expenditure_accounts). - Дата доступа: 20.09.2019.

**УДК 339.944.2**

***А.А. Нестерова, А.С. Пекарь***

*nesterova@bsu.by*

*Белорусский государственный университет, Беларусь*

### **АУТСОРСИНГ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В статье раскрываются основные тенденции развития аутсорсинга информационных технологий в мировой экономике.

В последние десятилетия индустрия информационных технологий в мировой экономике имеет одни из самых высоких темпов роста. Рынок информационных технологий существенно влияет на развитие мирового хозяйства. Среди самых распространенных в настоящее время видов ИТ-аутсорсинга следует выделить следующие:

1. Вывод в другую страну второстепенных служб поддержки инфраструктуры.
2. Вывод в другую страну некритичных для бизнеса процессов, требующих значительного объема неквалифицированного труда.
3. Разработка программного обеспечения на заказ.

В 2018 году мировой совокупный рынок аутсорсинга составил 85,6 миллиардов долларов США [1]. За последние несколько лет доходы мировой индустрии аутсорсинговых услуг были неустойчивыми. В 2016 году объем рынка промышленности снизился до 76,9 млрд. долл. США, что является самым низким показателем за десятилетие. Наибольшая доля доходов для этой отрасли пришлась на страны Америки, после которых следуют страны Европы, Ближнего Востока и Африки. Гораздо меньшая доля мирового дохода приходится на Азиатско-Тихоокеанский регион.

Аутсорсинг включает в себя заключение контрактов на передачу бизнес-процессов с третьими сторонами, обычно для того, чтобы предприятие могло избежать определенных затрат, в том числе налоговых. В 2018 году аутсорсинг бизнес-процессов обеспечил гораздо меньшую долю мирового дохода отрасли, чем аутсорсинг информационных технологий, составив 23,6 и 62 млрд. долл. США соответственно [1].

Аутсорсинг информационных технологий тесно связан с аутсорсингом бизнес-процессов, так как многие бизнес-процессы основаны на технологии. В 2018 году объем рынка аутсорсинга информационных технологий остановился на отметке в 62 млрд. долл. США, что составило 72,4% от мирового традиционного аутсорсинга всех видов услуг. В том же году общая стоимость контракта на рынке аутсорсинга бизнес-процессов составила 23,6 млрд. долл. США. В этот показатель входят:

1. Расходы на сети.
2. Аутсорсинг приложений.
3. Аутсорсинг инфраструктуры.
4. Хостинг.
5. Услуги поддержки компьютерного оборудования.
6. Управление приложениями.
7. Инфраструктура облачных сервисов.

Аналитики Technavio по маркетинговым исследованиям прогнозируют, что к 2022 году объем мирового рынка ИТ-аутсорсинга вырастет на 409 миллиардов долларов США [2].

Аутсорсинг в ИТ-индустрии, определяемый как средне- и долгосрочная поставка конкретной услуги, сегодня заменил оффшорный аутсорсинг. Растущая тенденция среди ИТ-компаний во всем мире заключается в перемещении различных частей их бизнеса, в основном кадровых и ИТ-ресурсов, в страны с более низкими затратами на рабочую силу и производство и лучшими перспективами роста. По крайней мере, 70% крупных западноевропейских компаний, опрошенных Ernst&Young (более 600 лиц), привлекли к ИТ-аутсорсингу как минимум одну часть своих операций, а 20% из них намерены увеличить объем ИТ-аутсорсинга в течение следующих двух лет. Опрос был проведен в крупных компаниях (с оборотом не менее 100 млн. евро) во Франции, Великобритании, Германии, Италии, Испании и Бельгии. Отчет показывает, что в стремлении завоевать конкурентные преимущества предприятия обращаются к ИТ-аутсорсингу, прежде всего, в качестве инструментаснижения затрат (49%) и повышение качества услуг за счет найма квалифицированных специалистов (33%).

В 2018 году 64% компаний привлекли аутсорсеров именно для разработки программного обеспечения. Второй значимой функцией стало обслуживание программного обеспечения. Также компании предпочли отдавать функцию обработки и хранения данных на аутсорсинг. Поддержка ИТ-инфраструктур и 24-часовая служба поддержки стоят на четвертом месте в качестве аутсорсинговых информационных услуг.

Аутсорсинговые направления обычно делятся по географическому расположению компаний. Однако выбор компании для передачи ИТ-функций на аутсорсинг определяется не только географическим положением и страновой принадлежностью компании. Выделяют следующие критерии выбора аутсорсинговых компаний в мире: квалификационные и языковые требования; культурное сходство; разница во времени; стоимость услуг.

Среди лидеров мирового ИТ-аутсорсинга выделяют несколько регионов: Центральную и Восточную Европу, Азию и Ближний Восток и Латинскую Америку. Корпорация AgileEngine предложила следующий список лучших стран-аутсорсеров информационных технологий, согласно отчету на конец 2018 года (таблица 1).

**Таблица 1 – Список лучших стран для ИТ-аутсорсинга, 2018 г.**

| Восточная Европа | Латинская Америка | Азия      |
|------------------|-------------------|-----------|
| Польша           | Бразилия          | Китай     |
| Румыния          | Мексика           | Филиппины |
| Украина          | Аргентина         | Индия     |
| Россия           | Колумбия          | Малайзия  |
| Чехия            |                   | Вьетнам   |

Примечание: собственная разработка на основе [3].

При составлении данного списка компания AgileEngine руководствовалась критериями величины тарифов, размеров рынка, уровнем инновационного индекса, рейтингом программного навыка TopCoder, а также критериями развития коммуникативных навыков и культурной совместимости. Например, в качестве определения размера рынка компания учитывала примерное число ИТ-специалистов, в первую очередь в области инженерного ИТ-аутсорсинга.

Одними из наиболее значимых проблем ИТ-аутсорсинга является культурный разрыв и языковой барьер между странами-партнерами. Рассматривая данный аспект, необходимо отметить одну вещь, касающуюся культурных и языковых факторов. Уровень владения английским языком и культурная совместимость ИТ-специалистов в компаниях, предоставляющих информационные услуги, значительно выше, чем в среднем по странам. Тем не менее, нельзя не учитывать средние индексы уровня владения английским языком в стране и культурной совместимости (таблица 2).

**Таблица 2 – Оценка культурной совместимости и уровня владения английским языком лучших стран для ИТ-аутсорсинга**

| Страна    | Индекс уровня владения английским языком | Оценка культурных совместимостей |
|-----------|--|----------------------------------|
| Польша    | 61,49                                    | ★★★★★                            |
| Румыния   | 58,14                                    | ★★★★☆                            |
| Украина   | 50,62                                    | ★★★★★                            |
| Россия    | 52,32                                    | ★★★★☆                            |
| Чехия     | 59,09                                    | ★★★★★                            |
| Бразилия  | 50,66                                    | ★★★★★                            |
| Мексика   | 49,88                                    | ★★★★★                            |
| Аргентина | 58,40                                    | ★★★★☆                            |
| Колумбия  | 48,41                                    | ★★★★☆                            |
| Китай     | 50,94                                    | ★★★★☆                            |
| Филиппины | 60,33                                    | ★★★★★                            |
| Индия     | 57,30                                    | ★★★★★                            |
| Малайзия  | 60,70                                    | ★★★★☆                            |
| Вьетнам   | 54,06                                    | ★★★★☆                            |

Примечание: собственная разработка на основе [3, 4]

Подводя итог можно отметить, что возрастающая потребность в оптимизации бизнес-процессов является одной из основных движущих сил рынка ИТ-аутсорсинга. В связи с растущей потребностью организаций привести стратегическое планирование в соответствие с операционной стратегией, спрос на ИТ-аутсорсинг в последние годы вырос. ИТ-аутсорсинг помогает предприятиям в различных сегментах выделять ресурсы для разработки проектов в различных точках мира и согласовывать планирование проектов организаций с их бизнес-целями. Кроме того, преимущества, предоставляемые ИТ-аутсорсингом, включая оптимизацию, сокращение сроков и затрат, а также увеличение прибыли, способствуют росту рынка услуг ИТ-аутсорсинга. Делая прогноз о дальнейшем развитии ИТ-аутсорсинга, ожидается, что к 2022 году объем мирового рынка ИТ-аутсорсинга вырастет на 409 миллиардов долларов США.

Чтобы решить проблему, связанную с растущими затратами на управление и разработку приложений, различные организации передают свои функции поставщикам услуг ИТ-аутсорсинга. Кроме того, такие факторы, как растущая сложность портфеля приложений, растущие затраты на поиск кадрового резерва и согласование ИТ-услуг для достижения конечной цели, побуждают компании передавать свои функции на аутсорсинг.

### Литература

1. The statistics portal for market data [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.statista.com>. – Date of access: 15.03.2019.
2. Techavio market research reports [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.technavio.com>. – Date of access: 29.03.2019.
3. AgileEngine [Electronic resource] : Top outsourcing destinations to watch in 2018. – Mode of access: <https://agileengine.com>. – Date of access: 02.04.2019.
4. Gartner [Electronic resource] : Gartner Worldwide IT Services Revenue. – Mode of access: <http://www.gartner.com>. – Date of access: 05.03.2019.

УДК 339.166.82(476)

**Ю.А. Рыбалко**

*yulia\_polessu@mail.ru*

*Полесский государственный университет, Беларусь*

### **СЕТЕВЫЕ СТРУКТУРЫ КАК НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЕ**

От правильного построения процессов продвижения товара и его реализации зависят результаты как производственной, так и сбытовой деятельности предприятия. Отечественный и международный опыт свидетельствует о том, что компания, продукция которой сопоставима с продукцией конкурентов, может опередить последних именно благодаря эффективному взаимодействию с логистическими и сетевыми структурами. Одной из наиболее перспективных форм эффективной организации производства является создание кластеров, ориентированных на выстраивание логистических цепей для продвижения продукции на внешние рынки.

По результатам исследований установлено, что в последние десятилетия в ряде государств и регионов создаются и быстро развиваются крупные национальные и транснациональные компании (ТНК), которые доминируют в мировой экономике за счет масштаба производства, объемов товарного оборота, разветвленных логистических центров для быстрой доставки товаров до конечного потребителя, возможности быстрого

технического и технологического переоснащения, использования преимуществ инновационного развития и освоения новейших технологических укладов.

По мнению М.И. Запольского, их сущность состоит в объединении производственных, кредитно-финансовых, научно-технических, торгово-сервисных структур аграрной сферы, которые осуществляют свою деятельность не только в стране базирования головной фирмы, но и путем организации большого количества филиалов в регионах с дешевой рабочей силой. В связи с этим отличительной чертой функционирования ТНК в аграрной сфере является наличие у них прямых зарубежных инвестиций и производства товаров и услуг сельскохозяйственного профиля [1].

Результаты исследований Н.А. Бычкова, В.Г. Гусакова и др. показывают, что в мире происходит активная перегруппировка производственного и финансово-торгового капитала в сфере АПК. Устаревшие предприятия и объединения, не способные к интенсивному инновационному развитию, разоряются или поглощаются другими, более мощными компаниями и корпорациями. Активно идут процессы интеграции, кооперации, поглощения, объединения, присоединения, купли-продажи, ликвидации и др. В итоге несостоятельные и неперспективные региональные и страновые организации в силу возникших ныне экономических обстоятельств вынуждены принимать условия мощных мировых продуктовых объединений, подпадать под их влияние, принимать выдвигаемые ими требования, переходить под известные и раскрученные в мире торговые марки и брэнды [2, 3].

В данном контексте нами сделан вывод о том, что в отечественном АПК в перспективе целесообразно создавать сквозные продуктовые компании, объединяющие профильные кооперативно-интеграционные структуры сверху донизу, построенные на принципах международных транснациональных корпораций, способные контролировать преобладающую часть одноименного продовольственного рынка внутри страны и определенную долю при выходе на зарубежные рынки. Изучение показывает, что в каждой отрасли сельского хозяйства (применительно к конкретному продукту) на республиканском уровне должно быть не более одной такой компании, которая будет иметь оптимальную сырьевую зону, а также устоявшуюся рыночную нишу внутри страны и за рубежом для стабильного сбыта готовой высококачественной продукции [4].

В целом, если рассматривать организационную структуру продуктовых компаний, то одной из наиболее перспективных форм эффективной организации производства является создание кластеров, ориентированных на выстраивание логистических цепей для продвижения продукции на внешние рынки, а также создание необходимых консолидированных фондов для быстрого и широкого инвестиционного и инновационного развития отрасли.

Термин «кластер» стал популярен среди экономистов с 80-х годов прошлого столетия. В настоящее время во многих развитых странах кластерный подход имеет широкое распространение как один из наиболее прогрессивных путей развития экономики.

М. Портер определяет кластер как группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [5].

Большинство авторов, например Е.А. Богданова, С.Ф. Пятинкин и др., сводят характерные признаки кластеров к следующим основным показателям: возможности по исследованию и развитию; квалификация рабочей силы; развитие трудового потенциала; близость поставщиков; наличие капитала; доступ к специализированным услугам; отношения с поставщиками оборудования; ассоциирующиеся структуры; интенсивность формирования сетей; предпринимательская энергия; инновации и обучение; коллективное видение и руководство и др. [6, 7].

Установлено, что важной чертой кластера является его инновационная ориентированность с использованием двух видов стратегий, дополняющих друг друга: стратегии, направленные на повышение использования опыта и знаний в существующих



кластерах, и стратегии, направленные на создание новых форм сотрудничества внутри кластера [4].

По результатам исследований нами выделены следующие этапы формирования кластеров, то есть предложена их классификация по уровню развития [8]:

1) протокластер, представляющий собой период создания и идентификации кластера, является первым этапом формирования, на котором определяется цель создания кластера и его предметная структура, осуществляется процесс концентрации необходимых ресурсов;

2) кластер, находящийся в стадии становления, является вторым этапом преобразования протокластера, на котором определяются его основные источники повышения конкурентоспособности, формируется внутренняя инфраструктура и основные субъекты развития, характер и формы взаимоотношений между участниками кластера;

3) развитый кластер, который завершает процесс формирования кластера. На этом, третьем этапе, кластер превращается в открытую систему, которая позволяет установить устойчивые связи его взаимодействия как между членами-участниками, так и с внешней средой.

В данном контексте нами сделан вывод о том, что к числу основных преимуществ при управлении экономикой АПК на основе региональных продовольственных кластеров относятся: рост объемов валового регионального продукта за счет повышения конкурентоспособности и производительности труда; повышение уровня занятости сельского населения; развитие сельской инфраструктуры; возможность целенаправленного оздоровления убыточных предприятий региона; регулирование направлений применения инвестиционных проектов и оценка их эффективности; возможность предоставления государственной поддержки предприятиям, имеющим стратегическое значение для региональной экономики; повышение предпринимательской активности в региональном АПК; повышение инновационного потенциала кластера посредством быстрого распространения инноваций на все его предприятия [4].

Таким образом, перспективным направлением развития отечественного АПК является создание сквозных продуктовых компаний, объединяющих профильные субъекты интеграции сверху донизу, построенные на принципах международных транснациональных корпораций, способные контролировать преобладающую часть одноименного продовольственного рынка внутри страны и определенную долю при выходе на зарубежные рынки. Следовательно, в каждой отрасли сельского хозяйства (применительно к конкретному продукту) на республиканском уровне целесообразно формировать не более одной такой компании, которая будет иметь оптимальную сырьевую зону, а также устоявшуюся рыночную нишу внутри страны и за рубежом для стабильного сбыта готовой высококачественной продукции.

## Литература

1. Запольский, М. С хорошей компанией все-таки эффективнее / М. Запольский // Белорус. нива. – 2010. – 22 окт. – С. 1–2.
2. Бычков, Н.А. Эффективность институционально-институциональных преобразований АПК: состояние, проблемы, рекомендации / Н.А. Бычков ; под ред. А.П. Шпака. – Минск: Ин-т систем.исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 183 с.
3. Гусаков, В.Г. Научные основы создания продуктовых компаний / В.Г. Гусаков, М.И. Запольский – Минск: Инст-т систем.исслед. в АПК НАН Беларуси, 2012. – 195 с.
4. Рыбалко, Ю.А. Методические подходы к формированию эффективных вертикально интегрированных продуктовых компаний/ Ю.А. Рыбалко, М.И. Запольский // Аграрная экономика. – 2017. – № 9. – С. 21–31
5. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран: [Пер. с англ. / М. Портер ; Предисл. В.Д. Щетинина]. М. : Междунар. отношения, 1993. 895 с.

6. Богданова, Е.А. Эволюция интегрированных форм хозяйствования в АПК: формирование кластерных систем: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Е.А. Богданова; Орловский гос. ун-т. – Орел, 2007. – 24 с.

7. Пятинкин, С.Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – 72 с.

8. Рыбалко Ю. Перспективная организационно-экономическая модель кластерного развития птицеводческой отрасли / Ю. Рыбалко, М. Запольский, // Аграрная экономика. – 2017. - № 11. С. 20 – 29.

**УДК 338.43.02**

***И.Г. Саянова, М.А. Смолярова***

*maryna\_smoliarova@mail.ru*

*Белорусский государственный университет, Беларусь*

## **О МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРА**

Рассмотрен механизм взаимодействия юридических лиц, образующих кластер, на примере агропромышленного комплекса. Предложены финансовые и нефинансовые меры государственной поддержки кластеров.

Ключевые слова: кластер, агропромышленный комплекс, меры государственной поддержки.

Решение вопроса о повышении эффективности государственной поддержки проблемных предприятий неправомерно сводить только к прямым ассигнованиям из государственного бюджета или предоставлению различных льгот.

Чтобы не вызвать у товаропроизводителей «синдром иждивенчества», что может привести в среднесрочной перспективе к снижению эффективности производства и конкурентоспособности продукции, для Беларуси в настоящее время важно решение вопроса об эффективности государственного участия в экономике и его формах. В условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта повышение эффективности участия государства должно быть направлено именно на поиск новых эффективных форм этого участия [1].

Предлагается взять за основу теорию и практику создания кластеров. Целью кластерной стратегии является поднятие уровня конкурентоспособности.

Кластерный подход представляет собой соединение регионального и межотраслевого принципов управления, позволяющих стимулировать интеграционные процессы в отрасли или экономическом регионе [2].

Организация кластера предполагает создание кооперации предприятий различных отраслей, объединенных одним технологическим процессом, результатом которого является конечный продукт, созданный усилиями всех участников процесса – от производителя до потребителя с использованием науки и инноваций.

В сельскохозяйственном производстве основными задачами создания кластеров являются:

приспособление к непрерывным изменениям конкурентной среды и рыночного спроса;

создание условий для расширения внутреннего производства и повышения конкурентоспособности продукции на основе формирования интеграционных связей и совершенствования государственного регулирования.

В последние годы особую научную и практическую значимость приобретают исследования по разработке инструментария эффективного взаимодействия участников кластерных структур.

В этом случае усилия государства должны быть направлены не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений между поставщиками и потребителями, между конечными потребителями и производителями, между самими производителями и государственными правительственными институтами.

Важнейшим направлением в Беларуси является развитие системы производства, сбыта, переработки сельскохозяйственной продукции, материально-технического снабжения, сервисного и информационно-маркетингового обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Участниками сельскохозяйственного кластера могут являться производственные кооперативы, сбытовые кооперативы, перерабатывающие кооперативы, кооперативы по материально-техническому снабжению, сервисные кооперативы, информационно-маркетинговые кооперативы, деятельность которых направлена на производство сельскохозяйственной продукции, ее реализацию, организацию первичной переработки сельскохозяйственной продукции, обеспечение необходимыми в сельскохозяйственном производстве ресурсами и материалами, предоставление услуг, связанных с процессом производства и реализацией сельскохозяйственной продукции, обеспечение информацией о новых технологиях.

К преимуществам объединения в сельскохозяйственный кластер относятся:

при создании сбытового, перерабатывающего, снабженческого и других видов обслуживающих кооперативов члены кластера сохраняют свою юридическую и экономическую самостоятельность;

при создании производственного кооператива появляется возможность совместного использования прогрессивных технологий производства продукции, сельскохозяйственной техники, технологического оборудования;

гарантированный сбыт произведенной сельскохозяйственной продукции на переработку, в торговую сеть без услуг посредников;

сокращение затрат членов кластера на транспортировку сырья на переработку и в торговую сеть за счет формирования более крупных партий продукции;

снижение затрат на агрохимическое, ветеринарное, техническое обеспечение, ремонт и обслуживание техники, селекционно-племенную работу;

осуществление взаиморасчетов путем перечисления на счета членов кластера (личных подсобных, крестьянских хозяйств);

обеспечение стабильной занятостью (постоянной и дополнительной работой в сезон);

защита интересов членов кластера: наличие права голоса на общем собрании кластера при обсуждении и принятии решений производственного, организационного и экономического характера.

Одним из препятствий на пути создания сельскохозяйственных кластеров является недостаток у потенциальных членов кластера стартового капитала для покупки техники и оборудования при низком уровне доступности кредитных ресурсов коммерческих банков и отсутствие значимой государственной поддержки.

Нами предлагаются в рамках государственной поддержки кластеров следующие меры поддержки финансового и нефинансового характера.

Финансовыми мерами поддержки организаций агропромышленного комплекса могут являться:

лизинг сельскохозяйственной техники и оборудования,

субсидии на уплату процентов (части процентов) за пользование кредитами субъектами АПК,

упрощение процедур выдачи кредитов при предоставлении сельскохозяйственной техники и оборудования в лизинг без уплаты авансового платежа от стоимости техники и оборудования, предусмотренной в договоре финансовой аренды (лизинга),

реализация мер финансового оздоровления обязательств субъектов АПК: продление сроков погашения кредитов, снижение процентной ставки, из которых часть субсидируется из государственного бюджета, а также списание банками штрафов и пени,

установление процента возмещения ущерба и затрат на пересев культур при страховании зерновых культур, обеспечивающего участникам сельскохозяйственного кластера полной суммы возмещения понесенных убытков,

направление государственной поддержки в виде субсидий на поддержку производства востребованной продукции, снижение производственных затрат,

внедрение согласования субсидирования инвестиционных проектов по созданию новых и расширению действующих производственных мощностей в целях эффективного распределения бюджетных средств,

внедрение новых технологических критериев при субсидировании инвестиционных проектов по созданию, предусматривающих проверку проекта на предмет целесообразности и окупаемости создания или расширения мощностей (географическое расположение, логистика, наличие спроса на производимую продукцию, наличие рядом дешевых источников энергии, соблюдение требований ветеринарной/фитосанитарной безопасности, доступность сырья и рынков сбыта, внедрение инноваций и др.).

Нефинансовыми мерами поддержки организаций агропромышленного комплекса могут являться:

разработка учебно-методических материалов для сельскохозяйственных учебных заведений для подготовки руководителей и специалистов кооперативов и центров повышения их квалификации,

введение в сельскохозяйственных вузах и колледжах в качестве дисциплины курса по экономике и организации сельскохозяйственной кооперации,

включение владельцев личных подсобных и крестьянских хозяйств в программу информационного обеспечения субъектов АПК на безвозмездной основе в качестве слушателей курсов и семинаров по повышению квалификации руководителей и специалистов организаций при сельскохозяйственных учебных заведениях.

консультационная и организаторская работа, направленная на создание новых участников сельскохозяйственного кластера там, где это необходимо; расширение числа членов в уже существующих кооперативах; оказание помощи членам кооперативов в активном участии в процессе принятия решений и управления делами кооперативов; оказание помощи членам и работникам кооперативов в создании хозяйственного механизма, основанного на кооперативных ценностях и принципах, адекватного современной экономической системе.

Предлагаемая система позволит объединить системы производства, сбыта, переработки сельскохозяйственной продукции, материально-технического снабжения, сервисного и информационно-маркетингового обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей в кластер и направить поддержку сельскохозяйственным организациям, входящим в кластер. Создание предлагаемой системы сельскохозяйственного производства позволит повысить конкурентоспособность продукции.

## Литература

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17.10.2018 № 743 «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь - страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года»;
2. Догалова Г.Н., Жаулыбаева Г.Б., Абетова С.В., Ниязбекова Ш.У. Формирование кластерной стратегии развития и обеспечения экономической безопасности регионов. Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. -Т.1.-№ 12.-С. 247-251.

*Р.Д. Ткачѳв*

*roman\_tkachev@tut.by*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МИРОВОГО РЫНКА ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА**

Как показывает мировая практика, за последнее десятилетие венчурный капитал стал едва ли не самым важным источником финансирования для компаний, находящихся на ранних стадиях своего развития. Такой уровень востребованности венчурного капитала обуславливается ограниченным доступом новых компаний, или стартапов, к финансовым средствам. Необходимость детального анализа данной темы вытекает из центральной роли венчурного капитала в развитии и поддержании потенциально прибыльных компаний, которые в свою очередь смогут обеспечивать стабильный рост национальной экономики.

Ввиду вышесказанного данная работа ставит перед собой следующие задачи: определить основных игроков рынка венчурного капитала и рассмотреть теоретические основы его функционирования.

Согласно определению Национальной ассоциации венчурного капитала США, венчурный капитал – это финансовые ресурсы, предоставляемые профессиональными инвесторами, которые инвестируют в молодые, быстро растущие компании, обладающие потенциалом превращения в компании, вносящие значительный вклад в экономику [1].

Можно выделить следующие характеристики венчурного капитала:

- Длительный период вложений
- Длительный срок окупаемости (согласно различным источникам, срок окупаемость на мировом рынке венчурного капитала может составлять 10 лет и больше)
- Высокая ставка доходности (как правило, 25-30% годовых)
- Высокая (повышенная) степень риска

Действительно, ввиду новизны финансируемой компании (бизнес-идеи, стартапа), вкладывания такого типа несут для инвесторов как повышенные риски, так и повышенный доход (в сравнение с инвестированием, например, в уже устоявшиеся компании).

Тогда как финансирование новых компаний является потенциально высокодоходным элементом портфолио инвестора, венчурный капитал зачастую является единственным возможным источником получения средств на реализацию разработанной бизнес-идеи у молодых компаний. Так как данные компании находятся на ранних этапах своего развития (как правило, находясь на рынке не более 2 лет), у них наблюдаются трудности в получении финансирования у таких традиционных источников капитала, как банки.

Выделяют два основных типа игроков на рынке венчурного капитала: венчурные фонды и бизнес-ангелы. Венчурный фонд – инвестиционный механизм (инструмент) частного акционерного капитала, который стремится инвестировать в компании, характеризующиеся высоким риском и высоким уровнем доходности. Фонды венчурного капитала отличаются от взаимных фондов и хедж-фондов тем, что они ориентированы на специфический тип инвестиций в компании, находящихся на ранних этапах развития. Все фирмы, которые получают венчурные инвестиции, имеют высокий потенциал роста, являются рискованными и имеют длительный инвестиционный горизонт. Также фонды венчурного капитала играют активную роль в своих инвестиционных проектах, обеспечивая руководство и, как правило, занимая место в совете директоров в финансируемой компании.

Значительное внимание в литературе, освещающей тему венчурного капитала, уделено так называемым бизнес-ангелам, частным инвесторам, обеспечивающих финансовую и экспертную поддержку компаниям на ранних этапах развития [2].

Бизнес-ангелы представляют из себя группу частных лиц, которые сформировали свой капитал с помощью различных источников. Как правило, данные лица сами являются предпринимателями или создателями успешных компаний. Исходя из анализа существующей литературы на тему венчурного капитала, такой тип инвесторов имеют несколько общих характеристик. Большинство бизнес-ангелов предпочитают инвестировать в компании, которые уже, несмотря на свой ранний этап существования, имеют отработанные и сбалансированные бизнес-процессы, чёткую систему управления, и, главное, проработанный бизнес-план или дорожную карту дальнейшего развития. Также бизнес-ангелы с более высокой вероятностью профинансируют предприятия, которые уже функционируют в знакомых им отраслях или секторах экономики. В случаях, где область экспертизы бизнес-ангела не совпадает с областью финансирования, чётко прослеживается следующая тенденция: бизнес-ангел обладает определённым образованием в финансируемой им области. Другим распространённым явлением среди данного типа инвесторов является совместное инвестирование - ситуация, в которой один бизнес-ангел финансирует предприятия совместно со своим доверенным лицом или партнером (зачастую, с другим бизнес-ангелом).

Несмотря на множество сходств между двумя основными игроками рынка венчурного капитала, следует отметить их основные различия. Бизнес-ангелы вкладываются в проекты на более ранних и, таким образом, рискованных этапах развития компании. Тогда как бизнес-ангелы используют собственные средства, венчурные фонды отличаются тем, что привлекают и используют средства институциональных инвесторов (например, страховых компаний или пенсионных фондов). Исходя из этого, существуют заметные отличия в размерах инвестиций основных участников рынка венчурного капитала: бизнес-ангел вкладывает в один проект от 5 тысяч до 100 тысяч долларов; венчурный фонд вкладывает в компанию не меньше 500 тысяч долларов.

Первым шагом для любого бизнеса, преследующего получения венчурного капитала, является разработка и презентация бизнес-плана для венчурной компании или бизнес-ангела. Если предложенный бизнес-план соответствует ожиданиям инвесторов (доходность, срок окупаемости и другие факторы), производится комплексная оценка компании, которая, среди прочего, включает в себя тщательное изучение ее бизнес-модели, продукта, системы управления и операционной истории.

По завершению анализа, фирма (инвестор) обязуется вложить финансовые средства в обмен на акционерный капитал компании. Эти средства могут быть предоставлены единовременным траншем, однако, как правило, капитал предоставляется в течение нескольких этапов. Причина такого дискретного подхода к финансированию заключается в следующем: венчурная компания или бизнес-ангел начинает принимать активное участие в управлении финансируемой компанией, консультируя лиц, принимающих решения, и отслеживая соблюдения ключевых показателей эффективности, прежде чем предоставлять компании дополнительные средства.

Инвестор покидает компанию через некоторое время, обычно через 4-6 лет после первоначальных инвестиций, инициируя слияние, поглощение или первичное публичное размещение акций (IPO).

В заключении данной работы, необходимо отметить текущие тренды на рынке венчурного капитала. На сегодняшний день можно наблюдать две основные тенденции: рост количество IT - проектов в портфолио, как венчурных фондов, так и у бизнес-ангелов, а также, не смотря на то, что глобальный экономический кризис случился в 2008 году, рынок венчурного капитала до сих пор испытывает его последствия – кризис имел огромное влияние на институциональных инвесторов, снизив их толерантность к риску, что придало

ещё большее влияния венчурным игрокам, способным финансировать более рискованные предприятия. Последняя тенденция подчеркивает важность венчурного рынка для национальных экономик, в том числе для экономики Республики Беларусь.

## Литература

1. Justin Field. We Need to Update the Definition of a VC, Here's Why //The National Venture Capital Association (NVCA), 2018. – URL: <https://nvca.org/need-update-definition-vc-heres/> - Дата доступа: 28.09.2019
2. Christine K.Volkman, Kim Oliver Tokarski, Marc Grunhagen. Entrepreneurship in a European Perspective: Concepts for the Creation and Growth of New Ventures // Berlon: Springer Science & Business Media, 2010. — 521 с.

УДК 339.5

**Е.А. Цыплицкая**

*o.liakhovetz@gmail.com*

*Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, Украина*

### **МОДЕЛЬ МНОГОУРОВНЕВОГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СТОИМОСТИ**

Статья посвящена теоретическому осмыслению и прикладной разработке системы институциональных взаимосвязей между государством, регионом и предприятием для включения отечественной продукции в глобальные цепочки добавленной стоимости. В работе определены выгоды и основные препятствия для участия в глобальных цепочках стоимости для стран с низкими и средними доходами. Изучены основные направления и инструменты поддержки и продвижения национальных экспортёров, применяемые на микро-, мезо- и макро-уровнях, которые представлены в виде многоуровневой модели взаимодействия государственных, региональных органов власти и бизнеса.

Многие современные исследователи признают тот факт, что производство в последние годы становится всё более фрагментированным [1; 2]. Такие явления как оффшоринг и аутсорсинг вызвали глобальные изменения в организации мирового производства. Способность страны принимать участие в мировой торговле и получать выгоды от трансфертов, влияющих на экономический рост, связана с их способностью проникать в глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС). Большинство компаний, производящих продукцию в развитых странах, передали свои производства специализированным производственным фирмам в других странах, формируя такие цепочки. С другой стороны, развитые страны, пытаясь сохранить рабочие места внутри страны, начинают прибегать к сокращению цепочек за счёт рещоринга, что также вызвано и новыми барьерами в международной торговле, созданными международными торговыми соглашениями и тарифной политикой государств.

Для стран с низкими и средними доходами, к которым относятся и Беларусь, и Украина, развитие международной торговли посредством включения в ГЦДС раскрывает новые возможности, начиная от ускорения технико-технологического и инновационного развития и заканчивая возрастающими социальными стандартами. Поэтому для таких экономик расширение участия в таких цепочках становится приоритетным направлением экономической политики при возрастающей роли государства в этом процессе на мезо- и макроуровне, что и определяет актуальность данной статьи.

Целью статьи является разработка модели институциональных связей между микро-, мезо- и макро-уровнями продвижения национальных производителей в глобальные цепочки стоимости в рамках государственной и региональной экономической политики и корпоративного управления.

Среди существующих барьеров для проникновения в ГЦДС следует отметить доступ к финансам, бизнес-климат, управление сетью поставок, недостаточность квалификации персонала, транспортные издержки и мощности, несоответствующая информационно-телекоммуникационная инфраструктура, таможенные процедуры и требования к лицензиям и стандартам качества [3], квоты и таможенные тарифы, а также экологические и медицинские стандарты. Эти институциональные преграды могут быть полностью или частично устранены с помощью налаживания институциональных взаимосвязей между государством, региональными органами власти и местным самоуправлением и частным бизнесом, направленных на решение политических, финансовых и организационных вопросов вывода отечественного производителя на внешний рынок. Они обеспечиваются широким спектром институтов и организационных форм содействия экспорту: от государственных экспортных и промышленных стратегий, регуляторной политики, международных торговых соглашений, таможенного и налогового законодательства, стандартизации производства и продукции до национальных торговых ассоциаций, переговоров, диалогов межгосударственного и межкорпоративного уровня.

Государство является основным регулятором интеграционных процессов и процессов выхода на международные рынки и функционирует на макроэкономическом уровне. Оно контролирует следование правилам международных соглашений и национального законодательства, защищает права бизнеса в рамках так называемого общественного соглашения. Государство создаёт правовое поле, совместимое с требованиями внешних рынков, обязывающее национальных производителей организовывать своё производство для обеспечения высоких экспортных возможностей. Стратегическое планирование экспортоориентированного индустриального развития и создание правительством соответствующих государственных учреждений являются отправной точкой институциональной поддержки экспортёров. Например, в Украине это продолжительный процесс, в который вовлечены Министерство развития экономики, торговли и сельского хозяйства, Министерство иностранных дел и их подразделения, Офис по продвижению экспорта, созданный в 2018 году. Однако деятельность этих институций недостаточно скоординирована для получения быстрых результатов. Политическое продвижение национальных товаров в ГЦДС связано также с реализацией политической воли государственных управленцев и лоббированием на международном уровне национальных экономических интересов. Основными инициативами на государственном уровне выступают переговоры и заключение торговых соглашений в рамках тех геоэкономических векторов, которые представляют интерес и для бизнеса. Кроме того, государственные институции могут обеспечивать участие отечественных производителей в различных встречах международного уровня, выставках и т.д.

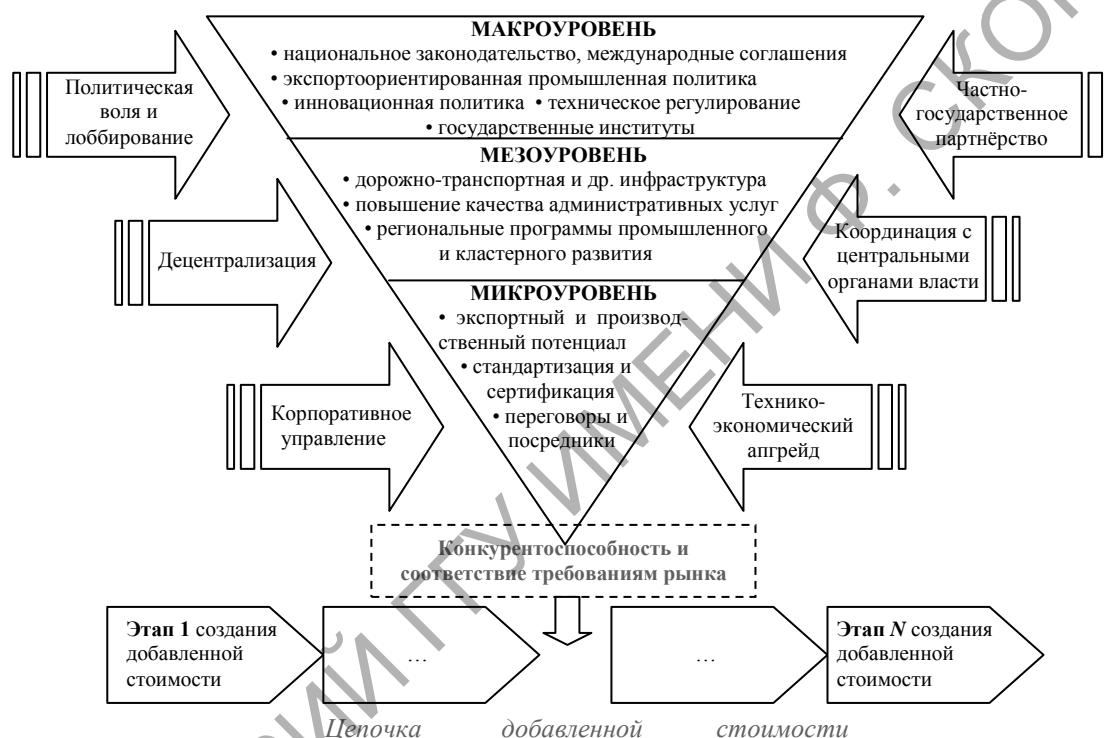
Принятие тактических решений задач доступа к внешним рынкам и интеграции в ГЦДС, а также проведение необходимых процедур регистрации бизнеса, получения разрешительных документов и прочих административных сервисов происходит на региональном и локальном уровнях. Часто эти процессы сопряжены с невыполнением чиновниками сроков подготовки документов, требованием от предприятий дополнительных документов, не предусмотренных законодательством, и другими бюрократическими недостатками. Среди сопутствующих задач можно назвать также развитие региональной дорожно-транспортной и информационной инфраструктуры, а задач более высокого порядка – сетевых структур (кластеров, индустриальных парков, отраслевых ассоциаций). Децентрализация и повышение самостоятельности местных органов самоуправления, с одной стороны, позволяют повысить эффективность их деятельности, а с другой, обязывают их ещё более тщательно координировать свои действия с государственными институциями в вопросах содействия предпринимателям в выходе на международные рынки.

На микроуровне экспортёры, встраиваясь в одну или несколько цепочек, помимо обеспечения эффективного корпоративного управления, оценки собственных



производственных мощностей, создания финансовых резервов для покрытия издержек включения в цепочку, должны произвести продукт согласно стандартам и техническим требованиям иностранных покупателей. Это предусматривает технико-экономический апгрейд, позволяющий перевести производство из категории низкой добавленной стоимости в категорию высокой добавленной стоимости. Основные пути достижения этой цели включают совершенствование технологических процессов, разработка продукта с новыми потребительскими свойствами, функциональное совершенствование или поиск новых ниш в стоимостных цепочках, диверсификация производства. Это обеспечит конкурентоспособность при включении в ГЦДС и позволит максимально учесть требования участников последующих звеньев цепочки.

Указанные инструменты, функции центральных, региональных и корпоративных органов управления, их взаимосвязи объединены в многоуровневую модель институционального обеспечения продвижения национальных производителей в ГЦДС (рис.1).



**Рисунок 1 - Многоуровневая модель институционального обеспечения интеграции отечественных производителей в ГЦДС**

Странам, стремящимся включиться в ГЦДС, необходимо: 1) внедрять международные стандарты производства продукции; 2) усиливать институциональную состоятельность центральных и региональных органов власти, управленческих органов предприятий; 3) создавать программы подготовки и переподготовки персонала для обеспечения инновационных процессов в производстве.

### Литература

1. Brennan, L., et al. Manufacturing in the World: Where Next? // International Journal of Operations and Production Management. 2015, Vol. 35, No. 9, pp. 1253-1274. doi: 10.1108/IJOPM-03-2015-0135
2. Побываев С.А. Глобальные цепочки добавленной стоимости и их потенциальная роль в развитии российско-беларусской интеграции // Мир новой экономики. 2016, №4, С. 41-50
3. Cusolito, A., Safadi, R., Taglioni, D. Inclusive Global Value Chains. Policy Options for Small and Medium Enterprises and Low-Income Countries. OECD, World Bank Group, 2016, 114 p. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/24910/9781464808425.pdf?sequence=2>

**Р.Р. Шарафуллина**

*rozalia-23.05@yandex.ru*

*Институт стратегических исследований, Республика Башкортостан  
Башкирский государственный университет,  
Россия*

## **КУЛЬТУРНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА<sup>1</sup>**

Автор обращает внимание на культурные характеристики модернизации общественной системы и полагает, что одной из главных стратегических задач модернизации является развитие культуры как одной из фундаментальных основ.

Ученые, затрагивающие в своих работах проблемы модернизации, утверждают, что экономическое развитие предопределяет широкие культурные изменения. Противоположное мнение высказывали авторы других трудов о том, что культурные ценности оказывают устойчивое влияние на общество. Ряд теоретиков после проведения исследований мировых ценностей, которые охватывают 65 обществ и 75 % населения мира, приходят к выводу, что экономическое развитие связано с переходом от абсолютных норм к ценностям, которые отражают все большую рациональность, терпимость, доверительность. В мире происходят масштабные культурные изменения, но также сохраняются отличительные специфические культурные традиции. Тем не менее, существуют дискуссионные обзоры о зависимости культурных изменений от выбранного пути развития общества (в институциональной теории его называют «эффект колеи»). Базовое культурное наследие общества (протестантское, римско-католическое, православное, конфуцианское, коммунистическое) оставляет отпечаток на ценностях, которые сохраняются вне зависимости от модернизации. Более того, как выяснили ученые, глубоко исследующие данную проблематику, сходства между ценностями, которых придерживаются представители разных религий в данных обществах, оказываются больше, чем межнациональные различия.

Только при условии развития человека как культурной, а не только экономико-технологической единицы, социоэкономическая система может стать саморазвивающейся. Освоение культурных ценностей, так же как их сотворение предполагает прогресс человеческого общества. Очевидно, что потенциал общественной системы не может развиваться только на основе культуры – он требует соответствующих экономических и социальных условий и форм. Но и саму культуру как необходимое условие для наращивания потенциала развития только лишь финансовыми и организационными усилиями «сделать» нельзя, ее можно только возвращать.

Трансформационные преобразования, происходящие на различных территориях земного шара, отличаются полученными результатами. Э. Аллард, находясь под влиянием работ Ш. Эйзенштадта, вводит новое определение «множественные модерны», подвергая критике теорию модернизации классиков [1]. Институциональная сфера организации общества модерна, включающая демократическое государство, рыночную экономику, образование и научное знание, во многом оказалась различной в конкретных обществах. В большинстве обществ Дальнего и Среднего Востока, Африки принята базовая модель территориального развития. Эти страны попытались импортировать основные базовые элементы западного модерна. Однако, по мнению Эйзенштадта, это явление не стало

<sup>1</sup>Статья выполнена при поддержке РФФИ и Республики Башкортостан в рамках научного проекта № 19-410-020021\19 «Модернизация институционально-культурных характеристик общественной системы как один из приоритетов современного экономического развития».

причиной формирования единой универсальной цивилизации, а привело к появлению различных модификаций модерна. В дальнейших работах исследователи стали придерживаться подхода, согласно которому социокультурная традиция воспринимается не как ограничение модернизационного развития, а как необходимое условие его успешности.

Модернизационные процессы современности сопровождаются активным культурным взаимопроникновением, сохраняя разнообразие территорий, различающихся менталитетом, реалиями повседневной жизни. В частности, Э. Аллард отмечает отличительные черты западной модернизационной модели даже внутри европейских государств. Северная часть ЕС склонна поддерживать права личности, а также индивидуальные характеристики, в то время как южная часть Европейского союза - систему родства и церкви. В данном контексте можно также рассмотреть северные и южные территории Италии, которые отличаются системами норм, ценностными ориентирами, моделями поведения.

Так, У. Ганнерс вводит понятие «периферийной коррупции» при анализе взаимодействия культурного реципиента и культурного донора. Этот сценарий характеризует выбор наиболее эффективных норм культуры донора, которая может привести к отрицательному взаимодействию такого опыта [6].

Стоит заметить, что передача инокультурного опыта составляет сложность даже для государств с одним или схожим цивилизационным ареалом, не говоря уже о культурах, относящихся к различным группам. Цивилизации, государства, народы, нации, этносы, пережившие глобализационные процессы и проходящие стадии модернизации, не утратили культурную специфику и самобытность. Авторы книги «Многоликая глобализация. Культурное разнообразие в современном мире» по результатам своих исследований демонстрируют несколько вариантов - сценарий принятия или отрицания глобальной культуры [3]. К примеру, Германию они причисляют к первому сценарному варианту, когда она, отказавшись от нацистского прошлого, и, следовательно, от некоторых традиционных характеристик немецкой культуры, приняв после Второй мировой войны американскую культуру. Другой пример наглядно иллюстрируется в случае разворачивания деятельности транснациональных корпораций в различных странах. Например, в Индии западный фастфуд не привлекает индийского потребителя. Однако рассматриваются и другие сценарные варианты, которые получили название гибридизации, совмещающей глобальное и локальное. Тот же самый «Макдоналдс» с помощью маркетинговых ходов распространяется именно с помощью локализации, учитывая вкусы потребителей в разных странах, предлагая, например, халляльный гамбургер в Турции, кукурузный суп и более перченую еду в странах Азии. В настоящее время некоторые государства Азии, и, прежде всего, Китай и Вьетнам, относятся к странам, успешно проходящим этапы модернизации на основе собственных культур. Гибридизация заключается в применении наиболее успешных западных достижений - знаний, технологий, образцов ведения бизнеса и др., объединяя местную этику, локальные религиозные формы и особенности менталитета. Дж. Арриги в своей книге показал, что процветание нового азиатского века связано в немалой степени с успехами Китая. Кроме того, в Китае глобализацию связывают с модернизацией [5]. Применительно к этим процессам как нельзя лучше подходит термин «глокализация», который означает адаптацию глобальных процессов к локальным характеристикам общества какой-либо страны. Культурная экспансия Китая включена в повестку его политики на внешних рынках, т.к. на правительственном уровне провозглашена одна из главных задач - построение «социалистической культурной сверхдержавы». Если рассмотреть другую азиатскую страну - Вьетнам, то основной целью развития названа модель ускоренной модернизации в условиях научно-технической революции, особенностью которой являются учет культурной специфики общества. К базовым нормам общественных характеристик можно отнести демократизацию, стабильность социума, гармоничные отношения государства и рыночной экономики, развитие человеческих ресурсов и др. Арриги отстаивает идею, что в процессе модернизации страны должны защищать и улучшать окружающую среду, не забывая о том, что социальная справедливость является движущей силой модернизации [2]. Отличительная

черта вьетнамской модернизации после победы в войне с США состоит в том, что нация разделяет стремление и планы руководящих политических сил. Вьетнамское сообщество имеет общие ценности, оно солидарно, настроено оптимистично и в целом является культурно гомогенным. Азиатские успехи в основном обусловлены солидарностью властей и народа в процессе развития, отсутствием конфликта элит и масс. Известный ученый Дж. Уоррен полагает, что процесс догоняющей модернизации не всегда приводит к успеху в развивающихся странах [8]. Автор в ходе изучения сценариев модернизации Бразилии и Вьетнама, приходит к выводу, что Бразилия в ходе модернизации по западному типу не смогла создать западный тип общества, несмотря на исходную положительную экономическую ситуацию. В стране попытка укоренения чужой модели модернизации без адаптации ее к локальным условиям, привела к расколу элиты и народа. И наоборот, Вьетнам постарался локализовать западные и другие модели модернизации к собственной культуре и традициям. Государство заимствует сценарии развития, адаптируя их во вьетнамский социум и культуру.

Сейчас настало время для каждого народа найти свой индивидуальный и уникальный путь модернизации. Каждой стране необходимо пересмотреть собственные ценностные культурные характеристики и открыть новые значения в традиционном образе жизни. Для успешного развития и сохранения многообразия культур традиционным культурам не следует ни отвергать модернизацию, ни быть поглощенными ее потоками. Модернизация и культура должны дополнять друг друга, гармонично сосуществовать и развиваясь вместе.

### Литература

1. Аллард Э. Сомнительные достоинства концепции модернизации // Социс. – М., 2002. – №9. – С. 61.
2. Арриги, Дж. Адам Смит в Пекине: Что получил в наследство XXI век. М.: Институт общественного проектирования. 2009. 456 с.
3. Бергер П., Хантингтон С. Многоликая глобализация: культурное разнообразие в современном мире. М.: Аспект Пресс, 2004. - 379 с.
4. Булавка-Бузгалина Л.А. Культура как потенциал модернизации // Философские науки. - 2017. - № 11. С. 90–95.
5. Федотова, В. Г. Модернизация и культура. М.: Прогресс/Традиция. 2016. 336 с.
6. Штомпка П. Социология социальных изменений / Пер. с англ. А.С. Дмитриева. – М.: Аспект Пресс, 1996. – С.157.
7. Chirot D. Returning to Reality: Culture, Modernization, and Various Eastern Europes. Why Functionalist-Evolutionary Theory Works / URL: <https://www.iwm.at/transit-online/returning-to-reality-culture-modernization-and-various-eastern-europes-why-functionalist-evolutionary-theory-works>
8. Warren, J. Cultures of Development: Vietnam, Brazil and the Unsung Vanguard of Prosperity. N. Y.: Routledge. 2017. 140 p.

УДК 332

*А.С. Юрченко*

*tutzone@yandex.ru*

*Белорусский государственный университет, Беларусь*

### ОСНОВНЫЕ ВИДЫ КЛАСТЕРОВ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

В статье обосновывается необходимость создания и развития эффективной кластерной политики с целью повышения конкурентоспособности путем анализа мирового опыта.

На современном этапе значительно возрос интерес к кластерной форме организации производства и управления среди множества стран мира в связи с процессом глобализации мировой экономики. Мировая практика развитых стран, членов

Организации экономического сотрудничества и развития отражает, что темпы инвестирования в частные коммерческие организации, базирующиеся на принципах сетевого и корпоративного управления, стремительно увеличиваются.

Обособленная работа предприятий становится не достаточно эффективной при внешних негативных эффектах. В настоящее время отмечается тенденция, к объединению предприятий в крупные сетевые структуры, которые включают весь процесс производства.

Весомое значение в развитии экономики государства обеспечивают кластеры, которые позволяют эффективно мобилизовать ресурсы, а также являются основой для политики повышения конкурентоспособности, которая признается во всем мире.

Для экономики страны кластеры задают импульс роста внутреннего рынка и способствуют продвижению производимых товаров и услуг на внешние рынки, привлекая крупные инвестиции, которые имеют огромное значение для правительства и местных администраций. В свою очередь для местных администраций кластеры являются эффективным инструментом в проведении экономической политики и инновационной площадкой для решения бизнес задач, а также фактором увеличения налоговых поступлений в бюджет.

Кластерный подход предлагает уникальный инструмент для достижения значимых целей: повышение доходности организаций и увеличению количества рабочих мест. Данные утверждения подтверждаются успешным опытом в ряде стран. Наличие кластеров помогает развивать, поддерживать и усиливать конкурентное преимущество в национальной экономике, не уступая технически более развитым странам. Организации, входящие в состав кластера инвестируют средства в собственные исследования, человеческие ресурсы, а так же развивают технологии и инфраструктуру.

Кластер порождает эффект масштаба производства, фундаментом которого является присутствие у одной из организаций инновационного ядра, способного стимулировать производство новых видов товаров и услуг. Так же преимуществом будет одновременное производство нескольких видов товаров. При объединении организаций появляется возможность оптимизации производственно-технологических процессов, снижение количества транзакционных издержек на предприятиях, а так же происходит взаимное обогащение, обмен опытом и знаниями. Следовательно, участники кластера получают конкурентные преимущества, которые влияют на повышение производительности труда и снижают себестоимость продукции.

В экономическую литературу понятие "кластер" было введено в 1990 году американским ученым М.Портером, согласно которому *кластер* – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях и связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу [1].

Выделяют следующие виды кластеров:[2].

По составу:

- *Географический кластер* – объединение организаций на региональном либо межгосударственном уровне. Например, калифорнийский винный кластер или цветочный кластер между Роттердамом и Амстердамом в Нидерландах.
- *Секторальный кластер* – кластер предприятий, работающих совместно в рамках одного коммерческого сектора. Например, морской (Коус и сейчас Солент в юго-восточной Англии) и фотоника (научный парк Астон в Бирмингеме).
- *Горизонтальный кластер* – взаимосвязи между предприятиями на уровне совместного использования ресурсов, например, управлениями знаниями.
- *Вертикальный кластер* – кластер цепочек поставок.

По типу сравнительного преимущества:

- *Высокотехнологичные кластеры* – кластеры, которые ориентированы на

высокие технологии, адаптированные к экономике знаний и обычно имеющие в качестве ядра известные университеты и исследовательские центры, такие как Силиконовая долина, технический город восточного Лондона или Париж-Сакле. Исключительным примером выдающегося высокотехнологичного кластера, не включающего в себя университет, является высокотехнологичный кампус в Эйндховене.

- *Исторические кластеры, основанные на ноу-хау* – они основаны на более традиционных видах экономической деятельности, которые сохраняют свое преимущество в ноу-хау на протяжении многих лет, а для некоторых из них на протяжении многих веков. Они часто имеют отраслевую специфику. Примером может служить Лондон как финансовый центр .

- *Кластеры обеспеченности факторами производства* – располагаются в уникальном географическом регионе. Например, к таким можно отнести винодельческие кластеры, которые образовались в солнечных регионах. Такие кластеры находятся в нескольких областях во Франции, такие как Бургундия и Шампань, а также Ломбардия, Испания, Чили и Калифорния.

- *Недорогие производственные кластеры* – кластеры, обычно возникающие в развивающихся странах для обслуживания клиентов в развитых странах, в рамках отдельных отраслей промышленности, таких как автомобилестроение, электроника или текстильная промышленность. Электронные кластеры в Мексике (например, Гвадалахара ) и Аргентине (например, Кордова ). Движущими факторами возникновения кластера являются доступность дешевой рабочей силы, географическая близость к клиентам (например, в случае Мексики для клиентов из США; Восточной Европы для клиентов из Западной Европы).

- *Кластеры информационных услуг* – это недорогие производственные кластеры в развивающихся странах с более дешевой рабочей силой, которые обслуживают растущий глобальный спрос на коммерческие услуги в области знаний, например, разработку программного обеспечения, инженерную поддержку, аналитические услуги. Например, Бангалор в Индии, Ресифи в Бразилии и Шанхай в Китае.

Как показывает мировая практика, кластеры редко возникают искусственно и с нуля, они появляются и эволюционируют естественным путем там, где есть предпосылки для этого в виде межотраслевых производственных связей. Роль политики при этом заключается в создании условий для развития предпринимательства, создания новых фирм, поощрения инноваций, улучшения инвестиционного климата.

## Литература

1. Портер, Майкл, Э. П79 Конкуренция.: Пер. с англ.: Уч. пос. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. — 495 с.: ил. — Парал. тит. англ./с205
2. Business cluster/ Mode of access: [https://en.wikipedia.org/wiki/Business\\_cluster/](https://en.wikipedia.org/wiki/Business_cluster/) - (Date of access: 01.08.2019)

УДК 339.9

**А.Л. Янчук**

*sandro.janchuk@gmail.com*

*Белорусский государственный экономический университет, Беларусь*

## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН АСЕАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В работе отражены результаты исследования влияния Четвертой промышленной революции на экономическое и социальное развитие АСЕАН. Приводятся примеры использования инновационных

технологий для повышения благосостояния общества и обеспечения инклюзивного развития. Выделены возможные положительные и отрицательные стороны использования технологических инноваций в АСЕАН.

Распространение так называемой Четвертой промышленной революции дает, с одной стороны, значительные возможности развития стран и регионов, но, с другой стороны, приводит к возникновению серьезных экономических проблем. Несомненно только то, что она приведет к трансформации социальных, экономических и политических систем во всем мире.

Четвертая промышленная революция основана на использовании таких технологий, как: искусственный интеллект и машинное обучение, робототехника и новые формы автоматизации, мобильный интернет, внедрение интернета вещей, распределенных регистров, трехмерной печати, автономных транспортных средств, новых материалов, геной инженерии и т.д.

Преобразующее воздействие этой революции требует, чтобы страны тщательно определяли свою экономическую политику и приоритеты в национальном масштабе. Ряд правительств АСЕАН начали принимать ответные меры, например, программа «Таиланд 4.0» и Сингапурская инициатива «Умная нация» [1].

В 2014 году Сингапур представил свой стратегический план «Smart Mobility 2030». В нем основное внимание уделено внедрению инновационных и устойчивых решений для обеспечения большей мобильности населения. В рамках плана был предложен ряд инициатив:

- Сингапур с августа 2016 года разрешил испытания так называемых «автономных транспортных средств по требованию» (ODAV) в качестве службы мобильности. Предполагалось, что коммерческие услуги ODAV могут быть начаты в стране в 2018 году;
- первая программа по обмену электромобилями в Сингапуре запущена в декабре 2017 года, к которой постепенно присоединятся 30 зарядных станций и 80 электромобилей;
- автономные автобусы длиной 12 метров с максимальной скоростью 60 км/ч, вмещающие 40 человек, смогут работать на фиксированных маршрутах в Сингапуре в 2020 году;
- в контролируемых зонах, например в Технологическом университете Наньянг, будут действовать многочисленные самоходные транспортные средства.

Следует отметить, что для получения преимуществ Четвертой промышленной революции потребуется мобилизация ресурсов не только в национальном, но и региональном масштабе, что приведет к изменениям в характере трансграничных отношений и экономическом взаимодействии стран. В ближайшее время региональные организации, в частности АСЕАН, будут все более активно помогать в формировании и управлении этими преобразованиями.

Хотя государства АСЕАН являются политически, экономически и социально разнообразными, однако Четвертая промышленная революция даст им ряд общих возможностей [2]:

- увеличение благосостояния;
- повышение производительности в результате внедрения инновационных технологий;
- значительное ускорение экономической интеграции;
- расширение возможностей для малых и средних предприятий;
- возможности для «технологического прыжка»;
- активное вовлечение отдаленных регионов в экономику;
- улучшение воздействия на окружающую среду;
- трансформация сельского хозяйства;

- улучшение доступа к здравоохранению;
- модернизация систем оповещения о стихийных бедствиях.

Наряду с возможностями, Четвертая промышленная революция принесет определенные проблемы в государства АСЕАН:

- потеря рабочих мест;
- неравенство и политическая нестабильность;
- окончание традиционной «Фабрики Азия»;
- концентрация рыночной власти у глобальных корпораций;
- большая подверженность и уязвимость для кибератак.

В рамках Четвертой промышленной революции значительно усиливается потребность в региональном сотрудничестве и сопутствующих ему преимуществах. Региональный подход к решению возникающих проблем может помочь АСЕАН реализовать возможности по следующим направлениям [2,3]:

- свободный обмен данными, которые являются основой всех новых технологий. Особое значение имеет возможность передачи и доступа к данным через границы. Физические лица, компании и правительства будут все больше полагаться на способность перемещать, обрабатывать и хранить данные по всей АСЕАН для предоставления услуг и получения конкурентных преимуществ. Однако трансграничный поток данных может также вызывать проблемы, особенно связанные с личной и конфиденциальной информацией. Вопросы безопасности, конфиденциальности и прав интеллектуальной собственности приобретают первостепенное значение;

- характер торговли и производства. Происходит смещение от физических к виртуальным товарам. Вместо того, чтобы импортировать и экспортировать готовые товары, компании могут продавать чертежи и проекты, а клиенты используют трехмерную печать для их производства на месте;

- стандартизация обслуживания. Трансграничная торговля услугами также меняется. «Облачные» сервисы могут обеспечить возможности для предоставления необходимых услуг гражданам АСЕАН, особенно в отдаленных районах, по доступным ценам;

- гармонизация бизнес-среды. Компании АСЕАН (такие как банки, платежные фирмы, интернет-рынки, поставщики логистических услуг) должны будут работать в региональном масштабе. Гармонизация законов и положений между странами АСЕАН, содействие открытому доступу будут иметь существенное значение для обеспечения конкурентоспособности предприятий;

- переосмысление фискальной политики. Поскольку продукты становятся виртуальными, а услуги переходят в Интернет и предоставляются удаленно, то это изменяет действенность правительств по взиманию налогов;

- инновационные инкубаторы. Во многих странах АСЕАН уже есть инновационные центры и инкубаторы на национальном уровне. Однако для обеспечения конкурентоспособности новые предприятия должны будут работать в масштабе всего региона;

- региональные образовательные сети. Навыки, необходимые для устойчивой конкурентоспособности, будут сосредоточены не только на технических возможностях, но и на творческих и инновационных решениях проблем. Расширение существующей системы взаимодействия между университетами АСЕАН поможет построить трансграничные сети, что будет иметь решающее значение для подготовки будущих специалистов;

- снижение барьеров для мобильности рабочей силы. Снижение препятствий для мобильности квалифицированных рабочих в регионе будет способствовать удовлетворению этого спроса. Это может потребовать расширения существующих соглашений о взаимном признании профессиональной квалификации с включением новых профессий.



Таким образом, образование, технологическое развитие и инновационный потенциал являются теми факторами, которые позволяют странам занимать высокие позиции не только в регионе, но и в глобальном масштабе. Развитие и распространение Четвертой промышленной революции ведет к существенным изменениям в мировых экономических отношениях. Использование возникающих преимуществ и противостояние угрозам в рамках таких отношений возможно только при условии мобилизации всех ресурсов, в том числе человеческого потенциала, не только на национальном, но и региональном уровне. Инновации будут способствовать активизации инклюзивного роста, когда все слои населения даже в самых отдаленных районах АСЕАН смогут участвовать в принятии экономических решений и реализовывать свой потенциал с помощью удаленного доступа, что позволит повысить устойчивость экономики региона.

### Литература

1. WEF. Human Capital Outlook: Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) // World Economic Forum. – Geneva, 2016. – Mode of access: <http://www.weforum.org/reports/human-capital-outlook-association-of-southeast-asian-nations>. – Date of access: 10.09.2018.
2. WEF and ADB. ASEAN 4.0: What does the Fourth Industrial Revolution mean for regional economic integration? // World Economic Forum, Asian Development Bank. – Geneva, 2017. – Mode of access: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_2017\\_ASEAN4IR.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_2017_ASEAN4IR.pdf) – Date of access: 10.09.2018.
3. WEF. Shaping ASEAN's Future Readiness: Collaborations to Advance Manufacturing and Production // World Economic Forum. – Geneva, 2018. – Mode of access: <http://www.weforum.org/whitepapers/shaping-asean-s-future-readiness> – Date of access: 10.09.2018.

УДК 651.159.9.019

**А.В. Никифоров**

*anikiforov@gmail.com*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

### THE EFFECT OF ATTENTIONAL BIAS ON SAVING DECISION IN EMERGING MARKETS

В работе рассматривается влияние когнитивных диспропорций на принятие решений в области экономической политики. Подобный анализ не может быть произведен в рамках традиционной экономической теории и лежит в плоскости поведенческой экономики. Рассматривается важная и актуальная проблема увеличения объема сбережений на рынках развивающихся стран с помощью преодоления когнитивных диспропорций.

How much to save or how much to consume is an important decision for every consumer. Level of savings and consumption over life cycle and influence of time preferences and time horizon on these decisions are classical questions for economists.

Traditional theory suggests that individuals have full information and are able to process it, so they make rational decisions, and their preferences are well-defined and don't change over time. However, these assumptions are questioned by behavioral economists and decision-making researchers. They are interested in a process of decision making in the context of incomplete information, limited cognitive resources, and behavioral. A lot of research in the areas of judgment and decision making and behavioral economics provide empirical evidences suggesting that individuals often act in ways that are economically suboptimal [1].

It is important to notice that saving is crucial for development of emerging economies while microcredit have modest effect. Despite this fact, savings levels in developing countries remain relatively low and reasons for this are still not fully understood. In many cases, low level of savings

is not caused by fact that individuals in emerging markets have not enough money to save. They meet different constraints to saving. One of the sufficient constraints is behavioural bias, that is more tangible among poor people. Thus, it is important to understand the nature of this phenomenon in general and its features in emerging markets in order to realise how to implement policies to increase formal savings and contribute to development of economy.

Psychological aspects of attentional bias as well as methods of its measurement are analysed in the first part of this work. Analysis of features of this phenomenon is done in third part as well as evidences and examples from banking sector of emerging markets which prove sufficiency of attentional bias are provided. Moreover, third part includes analysis of experiments from banking sector and other sectors of economy which were done in order to overcome negative effect of attentional bias on saving decision. Part 4 includes ideas which may possibly contribute to improvement of saving behaviour and increase of amount of savings.

“Attentional bias means that a person selectively attends to a certain category or certain categories of stimuli in the environment while tending to overlook, ignore, or disregard other kinds of stimuli”. (2, p. 78)

It is the way in which people don't take into consideration all available possibilities making a decision because attention is often only focused on limited factors. Emotional state often affects the focus of attention and there is a tendency to pay more on factors that stimulate us on an emotional levels. The stronger the emotional arousal is, whether it is in a positive or negative manner, the greater the shift in focus on it over any other aspect available to people will be.

Attentional bias influences brain in present moment of time but it also manipulates memory. It makes likely to recall a moment of the past in a biased manner, memorizing events as a set of emotions and feelings. Principally, people often retain the emotion felt over anything else. This cognitive bias sometimes leads people to wrong decisions or skewed memories.

Attentional bias was found during a series of experiments named the “Stroop test”. This test consists of a list of words printed in different colours and giving to participants, who need to speak out loud what the colour is, regardless word itself. It showed that it was more difficult to participants to focus on colour (it took more time and effort to name the right one) while the words evoked emotions. It was clearly seen, for instance, when participant with spider phobia had problem to focus on colour of the card with the word “spider” on it because attention was already shifted to the emotional stimulus. Thus, attentional bias can be associated with phenomenon of hyperattention to threatening material.

Psychologists used four main paradigms to measure attentional bias. Every test has own specific characteristics and is used to capture different features of attentional bias. First one is Stroop paradigm which was described above. However, the gold standard in attentional bias research is dot-probe paradigm [2]. Two stimuli, one of which is neutral and one of which is threatening, are presented simultaneously for predetermined length of time. The probe then replaces one of the two stimuli to which participants must respond – by classifying the probe or responding to a location.

The Posner paradigm or Posner cueing task is similar to the dot-probe paradigm. This test measures the ability of individuals to switch and focus on different stimuli presented [2-3].

The visual search is a less used way of measuring attentional bias. It includes the measurement of the ability to detect and distinguish specific objects among other objects.

People behave in suboptimal way making savings decision. It is caused by many factors: one of them is imperfect information. Moreover, imperfect information often distorted by processing by individuals in biased manner. As was shown in first chapter, attention bias is the cause of cognitive distortion. This happens when a person does not think about all possible scenarios for making decision.

A simple example can illustrate such behaviour. For instance, you have decided to go to trip to some island and bought a plane tickets 3 months in advance. However, you have no money left to cover accommodation and daily expenditures. You already expect consumption shock in 3 months. In a perfect situation, you need to smooth your consumption and save money from date of travel decisions to date before departure. However, inattentiveness can cause the situation when you forget about your plans and decide consume instead to save. Then, in a day of departure you will

face situation when you need either significantly reduce your consumption or finance your trip by borrowing money and reduce future consumption. Third option, not to go travel, will lead to losing tickets. It is just one example from many possible situations and it can be not significant. However, over the life time such situations can add up and lead to serious consequences.

Attention bias is one of the significant distortion of consumption-saving decisions of individuals in emerging markets. In this paper was analysed psychological nature of attention bias as well as importance of this phenomenon in behaviour economics.

Moreover, in this paper was considered the way to include attention bias in inter-temporal consumption-saving model and explained nature of difference in influence of this kind of behavioural bias on individuals from developed and emerging markets in context of mental accounting and endowment effect. It is possible to conclude, that attentional bias has more significant impact on emerging markets.

There were done a lot of research in economic literature regarding attentional bias and various ways to overcome it were tasted. Summing up outcomes from different experiments conducted in emerging markets and in developed countries, messaging is one of the best solutions to overcome attention bias in saving decisions. However, in spite of strong positive influence on saving behaviour, reminders and feedbacks don't lead to great increase in amount of savings in emerging markets.

### Literature

1. Banerjee, Abhijit, Dean Karlan, and Jonathan Zinman Six randomized evaluations of microcredit: Introduction and further steps // American Economic Journal: Applied Economics. – 2015. – № 7 (1). –P. 1–21.
2. Fadardi, J. S., Cox, W. M., & Rahmani, A. Neuroscience of attentional processes for addiction medicine: from brain mechanisms to practical considerations // Progress in brain research. – 2016. – № 223. – P. 77-89.
3. Jamison, J. C., Karlan, D., & Zinman, J. Financial education and access to savings accounts: Complements or substitutes? // Evidence from Ugandan youth clubs. National Bureau of Economic Research. – № w20135.

УДК 614.84

**Н.С. Полочанин**

*Nik.polochanin@mail.ru*

*Гомельский филиал Университета гражданской защиты  
МЧС Республики Беларусь*

### **ПРОТИВОПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Рассматривается проблема противопожарной безопасности сквозь призму обеспечения личной защищенности граждан, имущества, государства от пожаров с позиции рыночного хозяйства.

Борьба с пожарами и другими стихийными бедствиями (чрезвычайными ситуациями) в современном мире приобретает беспрецедентный характер. И это вполне объяснимо. Так, по самым скромным оценкам, ежегодно в мире возникает 1–12 млн. пожаров, в которых погибает более 100 тыс. человек, а ущерб от пожаров оценивается в 1% мирового ВВП [1, с. 103].

Из года в год возрастает и гибель людей от пожаров. По данным ЮНЕСКО, за последнее столетие от пожаров погибло более 5 млн. человек, что сопоставимо с гибелью людей в результате природных и техногенных катастроф [2, с. 149]. И эта тенденция, к сожалению, возрастает.

Исследование противопожарных мероприятий, проводимых во многих странах, опирается в большей мере на специфической, технологической стороне пожаротушения.

При этом «забывается» экономическая сторона реализации противопожарной безопасности, рынок этой безопасности. Ведь люди вступают в экономические отношения по поводу соблюдения мер противопожарной безопасности, ликвидации последствий пожаров и техногенных катастроф.

Анализ противопожарной безопасности подразумевает состояние личной защищённости личности, их имущества, общества и государства от пожаров. При этом рынок – категория товарного хозяйства, совокупность экономических отношений, базирующихся на регулярных обменных операциях между производителями товаров (услуг) и потребителями, где обмен обычно происходит на добровольной основе в форме эквивалентного обмена товара на деньги (торговля).

Соединяя эти два понятия в одно целое, мы получаем, что рынок противопожарной безопасности – это экономические отношения, базирующиеся на обмене производителя пожарно-технического вооружения (далее – ПТВ) с предприятиями, закупающими ПТВ, для поддержания с противопожарного режима в государственных, частных учреждениях. Обмен так происходит на основе обмена на добровольной основе в форме эквивалентного обмена товара на деньги.

Так же одним из вариантов развития рынка противопожарной безопасности, является не только закупка ПТВ, но и установка противопожарных систем моментального тушения, пожарных извещателей, систем пожарного извещения «Молния», которая на наши дни имеет не малую цену, но оправдывается своей надёжностью и эффективностью.

Выплата денежного довольствия (зарплаты) работникам органов и подразделений по чрезвычайным ситуациям Министерства по Чрезвычайным Ситуациях Республики Беларусь, также является рынком, ведь кто как не пожарные охраняют и предостерегают нас от ЧС как природного, так и техногенного характера.

### Литература

1. Брушлинский, Н.Н. Международная пожарная статистика Международной ассоциации пожарно-спасательных служб / Н.Н. Брушлинский, С.В. Соколов // Вестник Воронежского института ГПС России. – 2016. – № 1 (18). – С. 72–104.
2. Пахомова, И.А. Пожары, как фактор, влияющий на социально-экономическое развитие государства / И.А. Пахомова // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. – 2017. – № 5 (104). – С. 143–148.