ISSN 2790-0193

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Выпуск 1

Гомель
2021

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ISSN 2790-0193

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Сборник научных статей

Выпуск 1

Научное электронное издание

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2021

© Учреждение образования
«Гомельский государственный
университет имени
Франциска Скорины», 2021

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 330.101(082)

Актуальные вопросы современной экономической науки: теория и практика [Электронный ресурс] : сборник научных статей. Выпуск 1 / Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины ; Бел. фонд фин. подд. предп.; редкол. : А. К. Костенко (гл. ред.) [и др.]. – Электронные текстовые данные (4,69 Mb). – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2021. – Системные требования: IE от 11 версии и выше или любой актуальный браузер, скорость доступа от 56 кбит. – Режим доступа: http://conference.gsu.by. – Заглавие с экрана.

Периодичность – 1 раз в 2 года.

Сборник научных статей включает результаты исследований ведущих и молодых ученых-экономистов, представителей крупнейших высших учебных заведений Республики Беларусь, Российской Федерации, Украины и других стран в сфере современной экономической науки и практики.

В сборнике находят отражение актуальные проблемы экономической теории, мировой экономики и экономической интеграции; анализируются современные вопросы экономики и менеджмента; освещаются вопросы совершенствования управленческого и бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита; предлагаются приоритетные направления развития финансово-кредитной системы Республики Беларусь; рассматриваются современные информационные технологии в экономической деятельности.

Сборник научных статей адресован ученым-экономистам, специалистам практической сферы экономики, студентам, магистрантам и аспирантам экономических специальностей, лицам, заинтересованным в решении актуальных проблем развития экономики на современном этапе.

Сборник издается в соответствии с оригиналом, подготовленным редакционной коллегией, при участии издательства.

Редакционная коллегия:

А. К. Костенко (главный редактор), З. В. Бонцевич (ответственный редактор),
И. В. Бабына, Л. В. Дергун, Е. А. Западнюк, В. В. Ковальчук

Рецензенты:

доктор технических наук А. Н. Семенюта,
кандидат экономических наук В. Ф. Бабына

ГГУ имени Ф. Скорины
246028, Гомель, ул. Советская, 104,
тел. (232) 50-49-03, 51-01-23
http://www.gsu.by

© Учреждение образования
«Гомельский государственный
университет имени
Франциска Скорины», 2021

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ, МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Chen Yue THE PATH OF SMART TOURISM COOPERATION BETWEEN CHINA AND THE EURASIAN ECONOMIC UNION…….. 7
Баранов А. М., Ляшенко Е. С. НИВЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ COVID-19 НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ…… 11
Диканёва О. А., Шестак О. Н. РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ В ЕАЭС: ПРЕДПОСЫЛКИ СОТРУДНИЧЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ИНТЕГРАЦИИ…….. 15
Западнюк Е. А., Титко В. А. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ…… 19
Киселевич А. И. К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ КЫРГЫЗСТАНА, ТАДЖИКИСТАНА, УЗБЕКИСТАНА…… 23
Морозова Е. А., Митрофанова Г. В. ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЮЖНОЙ КОРЕИ…… 27
Неверов Д. А. ИНДЕКС УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА…… 31
Орлова А. В. ОЦЕНКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА…….. 35

СЕКЦИЯ 2. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Syvolap L. A. FEATURES OF LABOR RESOURCES MANAGEMENT RELATED TO GENERATION Z…….. 39
Арашкевич О. В. РАЗВИТИЕ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И В КИТАЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ…… 43
Балабаниц А. В. ИНТЕГРИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ…… 47
Гавриленко В. Н., Михарева В. А. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ 51
Геврасёва А. П., Баланденко О. О. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАЗВИТИЕ ГОРОДА ГОМЕЛЯ…… 55
Геврасёва А. П. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КОМПОНЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ…….. 59
Глухова И. В. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА: СТЕЙКХОЛДЕРОВСКИЙ ПОДХОД…… 63
Горбашевская М. А. КАДРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ВОПРОСОВ МЕНЕДЖМЕНТА…… 67
Диканёва О. А., Ходоскина О. А. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: ЗНАЧЕНИЕ В ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ БЖД…….. 71
Казущик А. А. ТЕНДЕНЦИИ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ: МАРКЕТИНГОВЫЙ АСПЕКТ…… 75
Каморников С. С., Каморников С. Ф. О НЕКОТОРЫХ МОДЕЛЯХ ЦЕНЫ НА АВТОМОБИЛЬНОЕ ТОПЛИВО ПО ФАКТОРУ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ…… 79
Карпенко В. М., Линь Кунь МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ РЕГИОНА…… 83

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Karpenka E. M., Andrushchanka H. Yu., Yang YuYuan «CIRCULAR ECONOMY» ESSENCE AND THE MODELS OF ITS DEVELOPMENT……..... 87
Карпенко Е. М., Рассеко Ю. Ю. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ЕВРОПЕ……..... 91
Кислова Л. А., Серпокрылова А. С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ…… 96
Климкова О. С., Соловьёва Л. Л. WEB-САЙТ БЕЛОРУССКИХ КОМПАНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ DIGITAL-МАРКЕТИНГА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ..... 100
Костенко А. К. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСАКТИВАМИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ…… 104
Курганова О. Б., Бойкачева Е. В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ…… 108
Курганова О. Б., Ходоскина О. А. РОЛЬ ЛОКОМОТИВНОГО ДЕПО В СОЦИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА СТРАНЫ…….. 112
Лин С. Д. ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА СЕЛА БЕЛАРУСИ……..... 116
Мацука В. Н. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИАГНОСТИКЕ ТУРИСТИЧЕСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА……... 120
Неверов А. В., Геврасёва А. П. СОДЕРЖАНИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ «ЗЕЛЕНОГО» РОСТА 124
Писарева А. С., Ходоскина О. А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ОТДЕЛЕНИЯ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ…… 128
Рубанов В. В., Бабына И. В. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ…… 132
Semkova L. V. ANALYSIS OF FRANCHISING IN UKRAINE……..... 137
Хохлякова Т. С., Шатров С. Л. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УГРОЗЫ…… 141
Shykova L. V. CURRENT STATE AND FEATURES OF FREELANCE DEVELOPMENT…. 145

СЕКЦИЯ 3. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА

Алексеенко Н. А., Кудина Е. А. ФАКТОРНЫЕ МОДЕЛИ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА…… 149
Бабына В. Ф. ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ: УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ 153
Бабына В. Ф., Радионова А. А. ФИНАНСОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ……..... 159
Бова И. А. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА…… 163
Герасименко П. В. АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ПРИБЛИЖЕННОЙ ВЕЛИЧИНЫ ДОХОДА НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ ВЫСОКОЙ ВОЛАТИЛЬНОСТИ, ОБУСЛОВЛЕННОЙ СОВРЕМЕННЫМ РАЗВИТИЕМ ПАНДЕМИИ……..... 167
Курьян Е. В. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЛИНГА В АВТОТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ……..... 171

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Неверов А. В., Бахед Х. А. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА……..... 175
Ковальчук В. В., Старжинская В. В. ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ 179
Писарева А. С., Бойкачева Е. В. ВНЕДРЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СИСТЕМ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ……..... 183
Пугачева О. В. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ……..... 187
Ржевская Т. А. МЕСТО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ……..... 191
Шастакович Д. С., Костюкова С. Н. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ……..... 195

СЕКЦИЯ 4. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Бонцевич З. В., Минович Е. А. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ…….. 199
Бонцевич З. В., Прищеп А. В. ОБЗОР АКТУАЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ……..... 203
Иванова Т. И., Асюлева Т. П. К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НЕБАНКОВСКИХ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ……. 207
Дергун Л. В. ICO И STO КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ……..... 211
Дергун Л. В. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ И РЕГИОНА..... 215
Кабурнеева А. П. ЦИФРОВАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ФЕНОМЕН СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА……..... 220
Кадовба Е. А. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ…… 224
Каморников С. Ф., Кравцова Т. Н., Минович Е. А. АКТУАРНАЯ ОЦЕНКА РИСКА НЕВОЗВРАТА РОЗНИЧНЫХ КРЕДИТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОЛА И ВОЗРАСТА ЗАЕМЩИКА……..... 228
Ржевская Т. А., Штепа А. Г. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗЕЛЕНОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ……..... 232
Федосенко Л. В., Иванова Т. И. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ…….. 236
Шалобасова М. М., Дергун Л. В. СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА…….. 240
Шердакова Т. А., Предкова Д. В. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ……. 244
Ярош Е. В. ИНСТРУМЕНТЫ «ЗЕЛЁНОГО» ФИНАНСИРОВАНИЯ: ОСОБЕННОСТИ И ИМПЕРАТИВЫ……. 248

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

СЕКЦИЯ 5. СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Головенчик Г. Г., Лю Нитунь АКТУАЛЬНОСТЬ УЧАСТИЯ ГОРОДСКИХ ХОЗЯЙСТВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ УМНЫХ ГОРОДОВ……..... 252
Зотов В. В. СОЦИОТЕХНИЧЕСКАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ КАК ПОБОЧНОЕ ЯВЛЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ…….. 256
Писарева А. С., Гусева Е. А., Ходоскина О. А. СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ: НОВОЕ КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ НАВЫКИ…… 260
Столярова Е. В. ЦЕПОЧКА СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ В ЭКОНОМИКЕ ДАННЫХ……. 264
Хэ Яньхай ТРАНСГРАНИЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ (ОПЫТ КИТАЯ ДЛЯ БЕЛАРУСИ)……... 269

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

СЕКЦИЯ 1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ, МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

UDC 379.85

Chen Yue
m18221782729_1@163.com
БГУ, Республика Беларусь

THE PATH OF SMART TOURISM COOPERATION BETWEEN CHINA AND THE EURASIAN ECONOMIC UNION

This article combs the development process of cross-border tourism cooperation between China and the Eurasian Economic Union countries, and points out the problems that exist in the cooperation. Finally, some measures to accelerate the digital tourism industry are proposed.

Key words: China, Eurasian Economic Union, Tourism, Digitalization, One Belt One Road, Digital Payment.

China is the world's fastest-growing major economy, China’s economy has grown rapidly since its accession to the WTO, and China has become one of the world‘s largest economies in 2020. The number of Chinese outbound tourists has led the world for several consecutive years, so attracting Chinese tourists is very important. Tourism is also an important source of economic resources for members of the Eurasian Economic Union, and the geographical location of China and the Eurasian Economic Union (EAEU) countries determines that China and these countries have natural advantages in tourism and economic and trade cooperation. The article focuses on the three countries of the Eurasian Economic Union, Russia, Belarus and Kazakhstan.

– The development status of cross-border tourism cooperation between China and Russia. China and Russia have always had a huge influence in the world, and the two countries have always had economic and trade exchanges. On July l6, 2001, «Treaty of Good-Neighborliness and Friendly Cooperation Between the People's Republic of China and the Russian Federation» was signed in Moscow [1, p.23]. After that, the exchanges between the two countries have become closer and closer. Both China and Russia have historical and cultural monuments, ancient buildings, national customs, and unique natural resources. Therefore, both countries have quite rich tourism resources. In order to attract Chinese tourists, the Russian government has adopted a series of policies.

In 2014, the Russian government proposed the «Friendly China» plan. The plan mainly includes visa exemption for Chinese tourist groups, Chinese shopping guides in Moscow's high-end shopping malls, and improved service quality for Chinese tourists in hotels and attractions. In addition, in order to provide Chinese tourists with Tourists are more friendly, many shopping malls and attractions have launched Chinese slogans and support Alipay payment and other services. The plan quickly and successfully attracted many Chinese tourists. In 2015, Chinese tourists spent between 800 million and 1 billion U.S. dollars in Moscow.

According to Sputnik News, 29.5% of all trips to Russia in 2019 were Chinese citizens. The total number of tourists was 2.257 million. As a result, the flow of tourists from China to Russia increased by 18% in 2019, with Moscow and St. Petersburg being the most popular. Most Chinese tourists enter Russia through visa-free channels, accounting for 80.2% of the total number of visits. At the same time, the number of group tours increased by 18.8% compared with 2018, and the number of individual tourists increased by 52.3%.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

World Without Borders reported that, in 2019, Chinese citizens are expected to spend US$1.1 billion on tourism in Russia.

– The development status of cross-border tourism cooperation between China and Belarus. In the cooperation between China and Belarus, the government of Belarus is committed to the development of the country's tourism industry. Regarding the latest edition of «2006-2010 National Tourism Development Program of the Republic of Belarus, former Belarusian Prime Minister Andrei Kobyakov pointed out that in the current comprehensive plan for the development of tourism in Belarus, tourism is not only developed as an industry. It has been used as the main driving force for the economic development of Belarus. In the «National Strategy for the Sustainable Social and Economic Development of Belarus for the Period till 2030», tourism has been identified as one of the main drivers of the country's economic development.

According to Xinhua Net, on September 24, 2018, the Deputy Minister of Sport and Tourism of Belarus, Mikhail Portnoy, said at a press conference on the 24th that Belarus will take various measures to attract Chinese tourists to Belarus. Measures taken by Belarus include improving the quality of services for Chinese tourists, providing Chinese-language guides at tourist attractions, and adding Chinese-language signs to scenic spots. In addition, some scenic spots and shopping malls will support UnionPay payment to provide convenience for Chinese tourists to eat and shop.

In 2017, the total number of Chinese tourists to Belarus reached 20,000, a significant increase over 2016. The Belarus-China visa-free travel agreement came into effect in August 2018. After this agreement came into effect, the number of Chinese tourists to Belarus showed an upward trend. The data as of September 2018 shows that in nine months there have been more than 17,000 Chinese tourists to Belarus, an increase of 4.6% over the same period last year.

– The development status of cross-border tourism cooperation between China and Belarus. China and Kazakhstan have always been friendly neighbors, and there are many areas of cooperation between the two countries. The governments of China and Kazakhstan have taken various measures to promote the cooperation and development of tourism between the two countries.

In 1998, China and Kazakhstan reached the «Tourism Cooperation Agreement», which opened the door for China-Kazakhstan tourism cooperation. In September 2013, China-Kazakhstan's first cooperative tourism project – China-Kazakhstan traditional cultural tourism. In this year, the «Kazakh Culture Day» was held in Beijing very grandly. In 2014, the two sides signed the China-Kazakhstan joint declaration, and Kazakhstan stated that it will actively participate in related projects of the «Silk Road Economic Belt», including tourism cooperation projects. In March 2016, China's Xinjiang and Kazakhstan's Almaty signed a tourism cooperation agreement, emphasizing that the two sides should conduct exchanges and information exchanges, and jointly cultivate the talents needed for tourism projects [2, p. 513].

According to a report by the Ministry of Tourism of the Republic of Kazakhstan, the number of Chinese tourists to Kazakhstan in 2013 was 205,100, and the number has slowly increased. By 2014, the number of Chinese tourists had increased by 9%, and by 2015 it had exceeded 250,000.

– Problems in the development of cross-border cooperation.

Under the «One Belt and One Road» initiative, the deep integration of tourism between China and the Eurasian Economic Union countries has continuously improved bilateral regional tourism cooperation. China is a neighbor and close cooperative partner of the member states of the Eurasian Economic Union, and one of the most important potential source of tourists in the outbound tourism market of these countries. However, it still faces many problems in the process of developing international tourism cooperation.

First, the image of the tourist destination is not clear. In today's society, there are still many Chinese tourists who don't know much about Kazakhstan. Although Chinese tourists

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

know more about Belarus and Russia, there is a problem of homogenization of tourism resources, cultural traditions are less recognizable, and tourism products are relatively similar, which makes it difficult for Belarus to form a distinct and unique tourism image. Therefore, for Russia, which has richer tourism resources, Belarus is less attractive to Chinese tourists.

Second, the digital industry is backward. At present, there are about 1.4 billion people in China, almost most of them are using smart phones. Coupled with the promotion and popularization of 4G and 5G networks, Chinese residents have developed an inseparable relationship with the mobile Internet. During traveling, Chinese tourists are accustomed to using mobile phones to book hotels, air tickets, and tickets for scenic spots, use taxi-hailing software during travel, habitually use mobile phones to scan codes to enter subway stations, and scan codes to order food in restaurants, etc. However, in the member states of the Eurasian Economic Union, few can provide such smart tourism.

In the comprehensive economic activities of tourism, consumption payment is a very important link. Nowadays, the member states of the Eurasian Economic Union have gradually provided support for UnionPay payments, but the scope of this service is still limited. Moreover, for Chinese consumers who have long been accustomed to going out without cash and wallets, all using mobile phones to pay, this is unable to meet their consumption payment convenience needs [3, p. 469].

Third, lack of talents seriously hinders the development of international tourism cooperation. Some teachers who train tourism professionals lack their own marketing and management experience. Moreover, the school's inadequate foreign language curriculum has resulted in many students in Russia, Belarus and Kazakhstan not being able to basic English or Chinese. In addition to tourism professionals, digital talents are also in short supply. As we all know, the global digital industry is accelerating, and the lack of relevant talents will become a huge obstacle to the intelligent transformation of tourism.

– Combined with the digital model, some measures and suggestions are put forward.

First, focus on network marketing. One the one side, in order to deepen the impression of Chinese tourists on the tourist destinations of Belarus and Kazakhstan, they should vigorously promote their most distinctive tourism products. For Belarus, such as Nesvizh Castle and Mir Castle Complex with distinctive world cultural heritage should increase their propaganda. For Kazakhstan, Bayterek Tower and Shymbulak Ski Resort can be portrayed as Kazakhstan's iconic images for publicity [4, p.73].

On the another side, a more innovative marketing model should be adopted. Since China currently has the largest user traffic and the fastest dissemination, short videos and live broadcasts are the most viewed by young Chinese. According to the 45th China Internet Development Statistics Report released by CNNIC in March 2020, the scale of Chinese webcast users reached 560 million, an increase of 163 million from the end of 2018, accounting for 62,0% of Internet users as a whole. Many live broadcast apps such as Tiktok, Kwai and many OTA platforms have launched «Travel + Live Broadcast».

Therefore, Russia, Belarus and Kazakhstan are not only doing traditional travel website construction and traditional TV travel programs. The government also needs to adopt new media to promote and introduce tourism products in its own country, such as publishing short videos of tourism products on the Tiktok platform or conducting live broadcasts, so that Chinese residents have a preliminary understanding of these tourism products.

Second, strengthen cooperation in high-tech fields such as information technology. On the issue of payment methods, the member states of the Eurasian Economic Union can strengthen cooperation in the financial field when developing tourism cooperation with China, especially in the field of Internet payment, and introduce third-party payment platforms such as Alipay and WeChat Pay. More convenient mobile payment methods will indirectly stimulate the spending power of Chinese tourists.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

In order to attract more Chinese tourists, the member states of the Eurasian Economic Union should constantly understand the needs of Chinese tourists and meet other digital issues besides consumption and payment, so as to improve the tourist experience. The members of the Eurasian Economic Union should strengthen cooperation with China in high-tech fields such as information technology. Such as the cooperation of cross-border e-commerce platforms between China and Russia, and the joint construction of great stone between China and Belarus. It is conducive to the acceleration of the digital transformation of the traditional tourism model of the member states of the Eurasian Union, and it is conducive to providing Chinese tourists with smarter and more efficient services.

Third, China and the Eurasian Economic Union countries need to cooperate in education. They should regularly carry out online and offline communication meetings in the tourism industry on a regular basis, and often invite experienced experts to conduct training for students through webcasts. In addition, in order to provide better services to Chinese tourists, Russia, Belarus and Kazakhstan must strengthen foreign language training [5, p.105].

The country can provide some free and interesting Chinese courses on the Internet, and encourage more tourism management students to learn Chinese and understand Chinese culture. In addition, the member states of the Eurasian Economic Union should set up more specialized courses on digitalization in universities or educational institutions to cultivate talents for digital transformation. Through the combination of online and offline, the exchange of visits and exchanges of staff from different countries will be improved.

Summarize: As we all know, China has the largest number of tourists in the world, and the Chinese people have an active travel desire and strong purchasing power. Chinese tourists like to experience different cultures and have a strong interest in the Eurasian region. The Eurasian Economic Union countries should cooperate with China in education, multimedia and digital technology. Understand the new needs of Chinese tourists, so that Chinese tourists can get a convenient and unique travel experience. To achieve a win-win situation together, and to promote the recovery of the global tourism economy with technological innovation.

References

1. Zhang, Yanlu. The Status Quo of Tourism Development in Belarus and the Prospects of Sino-Belarusian Tourism Cooperation/Yan Lu, Zhang // Russian Academic Journal. – 2020.02.10 – P. 22–36.

2. Ван, Юань. Подходы и принципы цифровизации промышленных предприятий в Китае / Юань Ван, М. М. Ковалеа // Тенденции экономического развития в XXI веке : материалы II Междунар. науч. конф., Минск, 28 февр. 2020 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А. А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2020. – С. 510–513.

3. Романчук, А. Ю. Управленческая адаптация в условиях IV промышленной революции / Managerial adaptation in the conditions of the IV industrial revolution / А. Ю. Романчук, С. В. Лукин // Тенденции экономического развития в XXI веке : материалы II Междунар. науч. конф., Минск, 28 февр. 2020 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А. А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2020. – С. 468–470.

4. Головенчик, Г. Г. Новая промышленная политика и цифровизация: опыт Китая для ЕАЭС / Г. Г. Головенчик, Е. Г. Господарик, Юань Ван // Новая экономика. – 2020. – № 2 (76). – С. 56–74.

5. Ван, Юань. Применение китайского опыта промышленной оцифровки в Беларуси / Юань Ван // Актуальные векторы белорусско-китайского торгово-экономического сотрудничества : сборник статей международной научно-практической конференции (Минск, 11 декабря 2020 г.) / редкол. : М. В. Мишкевич (гл. ред.) [и др.]. – Минск : Колорград, 2021. – С. 100–106.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.7

А. М. Баранов
Е. С. Ляшенко
zhenya_lyashenko2011@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

НИВЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ COVID-19 НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В работе рассматривается кризис Covid-19 как финансовый кризис, влияние Covid-19 на глубокие изменения в структуре экономики с течением времени, а также различия в размере и охвате мировой экономики пандемией. Рассматриваются предложения, с помощью которых можно было бы оценить долгосрочные последствия кризиса.

Ключевые слова: положительный шок, гистерезис рынка, ошибки политики, пандемия.

Пандемия Covid-19 нанесла чувствительный урон мировой экономике, который проявился, прежде всего, в снижении темпов роста мирового ВВП, резком сокращении производства, повышении уровня безработицы, снижении доходов населения и соответственно спроса. Больше всего пострадали от Covid-19 такие отрасли, как международный туризм, гостиничный и ресторанный бизнес, логистика, энергетика. Этим и другим отраслям, в меньшей степени пострадавшим от пандемии, потребуется значительное время для восстановления, что, безусловно, будет оказывать негативное воздействие на экономический рост. По данным ООН, спад мировой торговли из-за последствий пандемии Covid-19 в 2020 году составил около 20%.

Что касается цифровой трансформации, то влияние пандемии сильно различается в развитых и развивающихся странах. В странах с низким уровнем доходов был отмечен низкий уровень использования цифровой инфраструктуры, большие разрывы в охвате между городскими и сельскими районами, высокий барьеры доступности, особенно для мобильного интернета.

В то же время, для стран с высоким уровнем технологического развития Covid-19 стал настоящим акселератором цифровой трансформации. Подобная ситуация весьма характерна для Китая, который первым столкнулся со вспышкой Covid-19. Китай к моменту распространения инфекции уже был мировым лидером в некоторых отраслях цифровой экономики, таких, например, как электронная коммерция. В условиях пандемии использование цифровых технологий в этой стране увеличилось не только в B2C приложениях и каналах, но и в традиционной менее подверженной цифровизации части экономики, где требуется физическое взаимодействие и работает модель B2B.

Очевидно, что в условиях пандемии во всех странах требуется государственная поддержка процесса цифровизации экономики, но особенно отчетливо это проявляется в странах с развивающейся экономикой. Как никогда ранее, ограничительные меры по взаимодействию людей в период пандемии требовали наращивания использования способов коммуникации, исключающих физические контакты. В этой связи помощь государства позволяет обеспечить связь в отдаленных и сельских районах с использованием различных технологий. Например, высотных воздушных шаров, волоконно-оптических кабелей, спутникового телевидения.

Государство активизирует реализацию цифровых технологий с помощью регуляторных механизмов и рекомендаций. Правительства многих государств осуществляли специфическую адаптивную политику, которая выражалась в распределении сети в чрезвычайных ситуациях (как в США, Южной Африке, Гане), устранении или снижении

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

платы за развертывание сети и использование сети (например, в муниципалитете Кампинас в Бразилии и на Филиппинах), выдачи разрешений на бесплатное использование сети, предоставлении исключений по сетевой нейтральности для определения приоритетов определенного трафика, публикации информации для сетевого распространения (Германия).

Современная экономика находится в состоянии глубоких перемен. Основными драйверами стремительного развития являются совершенствование инновационных технологий, расширение процессов глобализации и интеграции, а также безграничное распространение информационных потоков.

Еще до пандемии стало очевидно, что мировая экономика постепенно входит в состояние рецессии. Неопределенность в торговой политике между США и Китаем, сложная геополитическая ситуация на Ближнем Востоке и вокруг Ирана, а также другие специфические факторы напряженности негативно сказывались на мировой экономической активности.

По мере того, как мировая экономика восстанавливается после непосредственного экономического воздействия кризиса Covid-19, все больше внимания уделяется долгосрочному влиянию шока на производственный потенциал экономики. Такие оценки имеют решающее значение при выборе различных вариантов политики.

Например, бюджетные планы правительства Великобритании основаны на оценке Управления по бюджетной ответственности, согласно которой экономические перспективы Великобритании в долгосрочной перспективе останутся на 3% ниже докризисной тенденции. И поскольку Федеральная резервная система США и другие центральные банки начинают отказываться от политической поддержки, оценки потенциального объема производства и разрыва выпуска будут иметь центральное значение для оценки инфляционного давления.

В то время как появляется все больше литературы, изучающей долгосрочное влияние, которое циклические шоки могут оказывать на предложение экономики, эмпирические исследования, как правило, выделяют финансовые кризисы как источник шока с особенно долгосрочными последствиями [1].

В недавней работе Luke Bartholomew и Paul Diggle подходят к этому вопросу, определяя различные каналы, через которые этот шок может вызвать долгосрочные изменения в сфере предложения в экономике, и оцениваем, как меры политики в различных странах могли смягчить или усугубить эти последствия, каналы.

Последние данные согласуются с увеличением совокупной производительности с начала кризиса, но трудно поверить, что это отражает постоянное улучшение со стороны предложения в экономике, а не композиционный эффект, который со временем обратится вспять по мере возобновления экономики. Однако существует ряд каналов, с помощью которых Covid-19 мог бы обеспечить устойчивое повышение производительности. Поведенческие исследования показывают, что зависимости от пути могут заблокировать агентов в сверхоптимальном поведении, которое можно скорректировать с помощью больших потрясений, вынудив повторную оптимизацию. Covid-19, возможно, вызвал такую повторную оптимизацию – например, в отношении работы из дома и, возможно, ускорил принятие, коммерциализацию и распространение существующих технологий, что позволило изменить модели производства и потребления.

Также возможно, что разработка вакцин на основе мРНК даст толчок волне других инноваций в науке о жизни и медицине, которые повысят общую производительность факторов производства. Однако эти эффекты вряд ли перевесят различные каналы, через которые, Covid-19 приведет к постоянному снижению предложения в экономике [2].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Экономисты давно поняли, что рецессия может оставить неизгладимые следы на рынке труда. В частности, периоды безработицы связаны с эрозией навыков, потерей контакта с рынком труда, стигматизмом и готовностью использовать неподходящие возможности трудоустройства. Все это, как правило, влияет на предложение рабочей силы и ее эффективность. Воздействие первоначального шока Covid-19 на рынки труда во всем мире было опосредовано различными институтами рынка труда в разных странах. В США повышенные пособия по безработице позволили увеличить безработицу, поддерживая доходы домохозяйств, в то время как европейские схемы отпуска и краткосрочной работы позволили сократить количество отработанных часов, даже если трудовые спички в основном сохранялись. Это, в свою очередь, может означать совершенно иной долгосрочный опыт: страны, в которых наблюдался более высокий уровень безработицы, с большей вероятностью пострадают от длительного сокращения участия в рабочей силе, но также могут иметь более эффективное перераспределение рабочей силы. Кризис также может сильнее сказаться на формировании навыков, чем стандартные рецессии. Огромное количество учебных часов, потерянных из-за закрытия школ и университетов, нанесет ущерб накоплению человеческого капитала [3]. Несмотря на то, что у детей младшего возраста есть возможности для догоняющего обучения, дети старшего возраста и взрослые на пороге работы могут навсегда пропустить обучение. Действительно, хорошо известно, что спады приводят к разрушению ценного человеческого капитала конкретных компаний, а когорты, выходящие на рынок труда во время спада, как правило, страдают от долговременных последствий для своей заработной платы. Нынешняя когорта, скорее всего, будет бороться с созданием человеческого капитала для конкретных компаний из-за слабости рынка труда в сочетании с удаленной работой, затрудняющей определенные формы приобретения знаний для конкретных компаний.

Опыт сильного негативного шока может оказывать стойкое влияние на убеждения фирм и предприятий. Такое «ущемление убеждений» может привести к тому, что люди систематически будут принимать меньший риск при принятии решений о финансах домашнего хозяйства и распределении портфеля [4], и может быть связано с постоянно более высокими желаемыми сбережениями и более низкими желаемыми инвестициями, что приводит к необратимому экономическому ущербу. Нормы сбережений домохозяйств значительно выросли с начала кризиса, хотя пока не ясно, насколько устойчивым окажется это увеличение в свете изменений в государственных балансах. Также вероятно, что в странах с более широкой политической поддержкой, обновление убеждений приведет к тому, что домохозяйства и фирмы будут более широко оценивать объем предоставляемой государством поддержки доходов во время будущих спадов, и соответственно сократят свои сбережения.

Лучшим способом обеспечить эффективное перераспределение ресурсов может быть обширная политика, допускающая периоды инфляции выше целевого уровня. В самом деле, недостаточно поддерживающая политика со стороны спроса является самым большим риском для восстановления экономики после Covid-19 и наиболее вероятным источником устойчивого ущерба для экономики со стороны предложения. Подобная политическая ошибка стала причиной вялости экономического роста после финансового кризиса, и легко увидеть, как подобные ошибки повторяются снова. Существует также риск того, что борьба с кризисом и экономическая слабость в целом приведут к снижению импульса, стоящего за программами структурных реформ, при этом либерализация торговли особенно уязвима в этом отношении.

Обобщая все это, основная оценка заключается в том, что Covid-19 нанесет постоянный шок на мировой экономический выход в размере 3% от ВВП после пандемии (рисунок 1).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

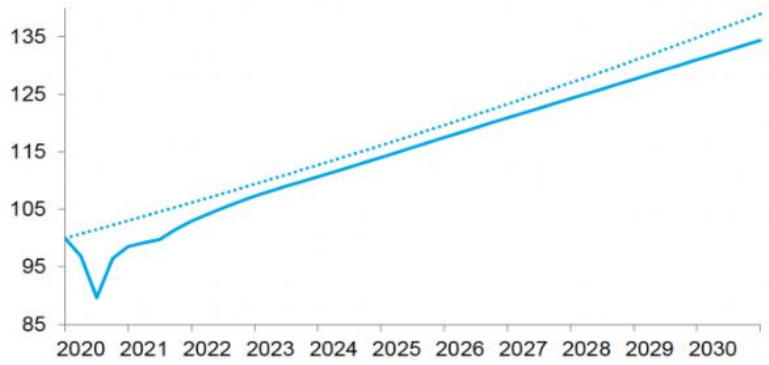


Рисунок 1 – Прогнозируемая траектория мирового ВВП,
в период после пандемии

Это треть размера ущерба, нанесенного мировым финансовым кризисом. Между странами существуют значительные различия в степени долгосрочного ущерба, в зависимости от серьезности вирусного опыта, размера и дизайна ответных мер политики, а также структуры рынков труда. Это означает более долгосрочный ущерб для роста ВВП в зоне евро, Индии и Бразилии и меньше – в Китае и США (рисунок 2) [5].

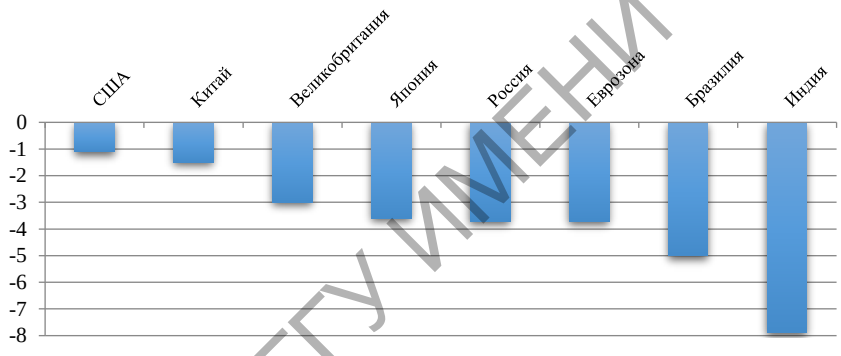


Рисунок 2 – Долгосрочный ущерб уровню ВВП в 2025 году
по сравнению с траекторией тренда до пандемии

Эти оценки зависят от очень широких доверительных интервалов, не в последнюю очередь из-за возможностей политики по смягчению некоторых из выявленных каналов. Действительно, главный вывод анализа - важность проактивной политики со стороны спроса и предложения, обеспечивающей надежное и быстрое восстановление активности, позволяя при этом любое распределение ресурсов, повышающих производительность. Необходимо сделать упор на инвестиции в наверстывающее образование, схемы переподготовки, расходы на инфраструктуру, структуры управления спросом, которые требуют компенсации утраченной номинальной активности, и режим здоровой конкуренции.

Литература

1. Banerjee, R N and B Hofmann, “The rise of zombie firms: causes and consequences” // *BIS Quarterly Review. – 2018.*
2. Bilbiie, F, G Eggertsson and G Primiceri “US ‘Excess Savings’ are not excessive” // VoxEU.org/. – 2021. – 01 March.
3. Blanchard, O and L Summers, “Hysteresis and the European Unemployment Problem” // *NBER Macroeconomics Annual.* – 1986. – P. 15–90.
4. Bonam, D and AI Smădu “The long-run effects of pandemics on inflation: Why this time may be different”, // VoxEU.org. – 2021. – 18 July.
5. Burgess, S and H H Sievertsen Schools, skills, and learning: The impact of COVID-19 on education // VoxEU.org. – 2020. – 01 April.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.923

О. А. Диканёва
olgadikaniova@gmail.com
О. Н. Шестак
shestak.on@mail.ru
БелГУТ, Республика Беларусь

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ В ЕАЭС: ПРЕДПОСЫЛКИ СОТРУДНИЧЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ИНТЕГРАЦИИ

В этой статье приводится краткий анализ взаимоотношений Республики Беларусь со своими торговыми партнерами. Описываются главные задачи и цели, которые выполняла Республика Беларусь со своими торговыми партнерами для достижения полной экономической интеграции. А также характеризуются дальнейшие перспективы развития интеграции Республики Беларусь в рамках ЕАЭС.

Ключевые слова: интеграция, Евразийский экономический Союз, Единое экономическое пространство, общий рынок, конкурентноспособность.

Объективное восприятие исторических постулатов и предпосылок развития отношений, связанных с интеграцией государств, может помочь определить дальнейшие аспекты экономических взаимодействий стран между собой.

XXI век характерен для глобаризирующегося общемирового пространства и цивилизационного развития, вследствие чего происходит понимание того, что государства склонны в высокой степени к участию в интеграционных процессах.

Одной из кульминационных точек экономического взаимодействия, т.е. интеграции является политический союз, практической реализацией которого происходит координация хозяйственных деятельностей государств – членов и решение политических задач.

Современная экономическая литература выделяет значительные преимущества интеграционных процессов. В частности, развитие и становление интеграции дает объективно более широкий доступ к различным ресурсам: финансовые, трудовые и материальные. В равной мере, проявляется конкурентная борьба между отраслевыми предприятиями государств – участниц союза, стимулирующая повышение эффективности производства [1, с. 12].

В конечном счете, следует признать, что расширяющееся экономическое пространство обеспечивает благоприятные условия для привлечения иностранных инвесторов и, имеющихся у них, денежных ресурсов.

Евразийский экономический союз – это международная организация, участвующая в создании региональной экономической интеграции и обладающая международной правосубъектностью, учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе.

Евразийский экономический союз является организацией – правопреемницей Евразийского экономического сообщества, который, равным образом, образовался для создания плодотворной среды для развития экономик государств – участниц.

Чтобы охарактеризовать перспективы развития интеграции Республики Беларусь в ЕАЭС, нужно изучить этапы формирования экономического союза.

На рисунке 1 представлена хронология сотрудничества Республики Беларусь со странами – партнерами (Российская Федерация, Республика Казахстан, Республика Армения, Киргизская Республика) в рамках участия в создании единых экономических пространств [4, с. 24].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Рисунок 1 – Хронология экономического сотрудничества Республики Беларусь

В 1991 году состоялось провозглашение Союза независимых государств, которое подразумевало собой союз стран, в прошлом, входящих в состав СССР. Ввиду того, что существовало общесоюзное производство, и с закрытием границ, экономики бывших советских республик оказались в катастрофическом положении, было принято решение об организации новых экономических объединений, благоприятствующих для создания новых экономических отношений.

В 1994 г., бывший президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев предложил проект создания евразийского союза государств, предназначенного для более углубленных социально-экономических взаимоотношений государств. И, в свою очередь, 10 октября 2000 года был подписан Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества.

Задачи ЕврАзЭс, полностью выполняющиеся вплоть до 2014 года, предусматривали собой:

- образование общего финансового рынка;
- признание общих правил торговли товарами и услугами;
- установление общей стандартизированной системы таможенного регулирования;
- формирование общего рынка транспортных услуг и совместной транспортной системы [1, с. 46].

Благодаря нахождению Республики Беларусь в составе Евразийского экономического сообщества, она достигла позитивных экономических показателей (рисунок 2) [1, с. 169].

	2011 г., млрд долларов США	2011 г. в разах к 2000г.
Валовый внутренний продукт	48,9	2,1
Объем промышленной продукции	62	2
Объем С/Х продукции	9,9	1,7
Инвестиции в основной капитал	17,6	4,9
Объем внешней торговли	87,2	5,4

Рисунок 2 – Основные экономические показатели Республики Беларусь в 2011 году по сравнению с 2000 годом (стоимостные показатели в постоянных ценах)

Масштабный финансовый кризис 2007-2009 годов оказал огромное влияние на планетарную экономику, в том числе и стран, входящих в зону ЕврАзЭс.

В октябре 2007 года Республика Беларусь, Российская Федерация и Казахстан приняли важнейшее фундаментальное решение о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза. Незамедлительно утвердили цели данного союза.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Рисунок 3 – Цели Таможенного союза

С 1 января 2012 года вступило в силу Соглашение о создании Единого экономического пространства, который представляет собой общий рынок, обеспечивающий свободное передвижение товаров и услуг, а также человеческих ресурсов в масштабе Евразийского экономического союза. Республика Беларусь, Российская Федерация и Республика Казахстан договорились совместно предпринимать совместные решения на пути комплексной интеграции государств [3, с. 16].

Май 2014 года ознаменовался подписание Договора о создании Евразийского экономического союза. В основе Договора лежат результаты кодификации нормативно-правовой базы Таможенного Союза и Единого экономического пространства.

В рамках экономического Союза созданы условия для обеспечения т.н. «четырех свобод»: свобода движения товаров; свобода движения услуг; свобода движения капитала; свобода движения рабочей силы.

Республика Беларусь совместно со своими партнерами выработала цели Евразийского экономического союза: создание условий для стабильного развития экономик государств - участниц в интересах повышения уровня жизни населения; формирование единого рынка товаров, услуг, капитала и человеческих ресурсов; всесторонняя грамотная модернизация, кооперирование и повышение конкурентноспособности национальных экономик в мировом масштабе.

Анализируя нахождение белорусской стороны в данном союзе, можно отметить, что Беларусь добилась следующих показателей:

1) высокий уровень конкурентноспособности на рынках товаров и услуг;
2) значительно повысился уровень жизни граждан;
3) постоянное наращение производства;
4) развитие региональных хозяйственных взаимоотношений [3, с. 10].

Но в то же время, важной проблемой интеграции евразийских государств являет ассиметричность и различия в моделях экономики. Как правило, интеграционный союз имеет единственное «ядро» – страна, концентрирующая у себя значительный экономический, производственный, территориальный и трудовой потенциал. В данном случае, этим «ядром» является Российская Федерация. Доля России в суммарном ВВП ЕАЭС составляет 86,9%, тогда как на Республику Беларуси приходится всего лишь чуть менее 3% [2, с. 16].

Перспективы дальнейшей интеграции Республики Беларусь можно рассмотреть через призму характерных черт для таких союзов как ЕАЭС.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В настоящий момент ЕАЭС стоит на ступени образования общего рынка. Рассматривая опыт Европейского Союза, следует сделать акцент на том, что после завершения данного этапа, по всей видимости, возможно принятие единой союзной валюты.

Так как любое новшество имеет свои последствия, то введение единой валюты чревато потерей государств - членов прямого контроля над эмиссионными процессами; появление существенных ограничений в осуществлении независимой фискальной и финансовой политики; усиление влияния страны - эмиссионного центра Союза и нарушение равноправных принципов взаимодействия членов.

К положительным результатам можно отнести:

- снижение зависимости от доллара;
- упрощение внутри государств финансовых расчетов;
- упрощение процесса инвестирования в развивающиеся страны (Кыргызстан, Армения).

Следующим перспективным развитием для Республики Беларусь стоит отметить повышение окупаемости новых информационных технологий и различных товаров и услуг вследствие неограниченному доступу к увеличенному объему рынка [4, с. 25].

Если проводить анализ относительно производств в странах-участниц ЕАЭС, то можно отметить, что евразийская интеграция дает Республике большой плюс в снижении издержек перевозки необходимого сырья или экспорта своих готовых товаров и услуг.

Ввиду того, что Республика Беларусь является зависимой от своих партнеров, в частности Российской Федерации, по вопросам энергетики и нефти, то формирование общей энергетической рыночной зоны благоприятно скажется на развитии экономики страны.

Так как Республика Беларусь является транзитным государством, то развитие межконтинентальных транзитных путей также благоприятно отразится на ее экономике, поскольку будет привлечено больше дополнительных средств для улучшения состояния белорусских транспортных систем.

Оценивая дальнейшую судьбу ЕАЭС в перспективе совместного проекта, можно сделать вывод о том, что Союз сводится к соответствующему прогнозу. Во-первых, Евразийский экономический союз может стать подходящим наднациональным органом и инструментом для реализации совместных выведенных целей государств - участников данного объединения. Во-вторых, в недалеком будущем, в связи с постоянно меняющейся политической обстановкой в мире, для реализации поставленных целей могут быть найдены другие экономические форматы, а, в свою очередь, ЕАЭС может превратиться в спящий периферийный проект, не обеспечивающий многостороннее взаимодействие.

Литература

1. Ожигина, В. В. Взаимодействие ЕАЭС и СНГ в условиях формирования Большого евразийского партнерства / В. В. Ожигина // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. Вып. 12 / [редкол.: В.Н. Шимов (гл. ред.) и др.] ; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск : БГЭУ, 2019. – С. 310.

2. Гаращенко, Е. А. Единое экономическое пространство ЕАЭС: особенности формирования и перспективы развития / Е. А. Гаращенко // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2017. – № 4. – С. 12–17.

3. Мясникович, М. В. Интеграция в ЕЭП, ЕврАзЭС и СНГ: вектор и перспективы / М. В. Мясникович // Белорусский экономический журнал. – 2019. – № 2. – С. 4–17.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.92

Е. А. Западнюк
zapadnjuk@yandex.ru
В. А. Титко
vtitko3@yandex.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В данной статье рассмотрены особенности региональной экономической интеграции в условиях регионализации мировой экономики. На основании анализа региональных экономических группировок выявлены преимущества и недостатки создания региональных интеграционных объединений. Сделаны выводы о современных тенденциях интеграционных процессов в мировой экономике.

Ключевые слова: интеграция, регионализация, интеграционные объединения, региональные соглашения, интеграционные группировки, региональные союзы, международные экономические отношения.

Развитие современного мира, происходящее под влиянием вектора многополярности, не обходится без конфликта интересов, как отдельных стран, так и регионов, а также борьбы за перестройку географической архитектуры регулирования международных экономических отношений – всё это вызывает необходимость исследования понятия региональной экономической интеграции.

Термин «регионализация» применяется для обозначения преференциальных отношений между группой стран с целью повышения конкурентоспособности каждой из них и обеспечения благоприятных условий для экономического развития стран-участниц региональных объединений. Эти отношения являются результатом политики, проводимой странами с целью более полного использования на основе сотрудничества экономических преимуществ положения в одном географическом регионе.

Региональная экономическая интеграция как проявление регионализации – глубинный, динамичный процесс увеличения объемов, частоты многообразия экономических связей между хозяйствующими субъектами всех форм собственности, а также между государствами одного определенного региона. Процесс, непременно сопровождающийся нарастанием количества и качества совместно образуемых и реализуемых элементов их экономической политики и практики [1, с. 63].

Основными критериями определения пространственных границ региона являются географическая смежность, взаимодействие и субъективное восприятие принадлежности к отличительному сообществу и коллективной региональной идентичности. Кроме того, можно предположить еще несколько общих характеристик, таких как:

– определенное количество или степень социальной и культурной однородности;

– схожие политические установки или внешнее поведение в отношении третьих сторон;

– определенная степень экономической взаимозависимости.

Интеграционные процессы носят региональный характер, приобретают форму объединений, направленных на достижение общих экономических целей. Однако, в то время как интеграция для промышленно развитых стран является функцией их и без того высокого уровня производственного развития, для развивающихся стран она является главным образом средством содействия индустриализации.

Экономическая интеграция, как правило, способствует ускорению социально-экономического прогресса, а также сокращению разрыва в уровнях развития стран.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

От обыкновенного экономического сотрудничества, базирующегося, главным образом на торговле, экономическая интеграция отличается дальнейшим углублением всесторонних связей, сращиванием производственных процессов отдельных стран.

Следует отметить, что развитие торговли между странами, формирование мирового рынка на основе углубления международного разделения труда, интенсификация мирохозяйственных связей, обусловленная интеграцией экономик, способствуют укреплению мирового хозяйства и повышению зависимости роста национального производства от стабильности мировой экономики.

У всех этапов интеграции есть общая характерная особенность. Она состоит в том, что между странами, вступившими в тот или иной вид интеграции, устраняются определенные экономические барьеры. Вследствие этого в пределах интеграционного объединения складывается единое рыночное пространство, где появляется свободная конкуренция. Благодаря этому все страны выигрывают на повышении производительности труда, а также на уменьшении расходов на таможенный контроль за внешнеэкономическими связями.

Несмотря на многочисленность и разные уровни развития, все интеграционные группировки мира преследуют примерно одинаковые цели:

– использование преимуществ экономики масштаба на базе расширения размеров рынка, сокращения трансакционных издержек, прилива прямых иностранных инвестиций. Данные цели особенно ярко выражены в интеграционных объединениях Центральной Америки и Африки;

– создание благоприятной внешнеполитической среды путем укрепления взаимопонимания и сотрудничества стран-участниц в политической, военной, социальной и других неэкономических областях. Особенно характерно для стран Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока;

– решение задач торговой политики путем усиления переговорных позиций участвующих стран в рамках многосторонних переговоров в ВТО. Кроме того, региональные объединения позволяют создать более стабильную основу для взаимной торговли. Подобные мотивы присутствуют в интеграционных группировках Северной и Латинской Америки и Юго-Восточной Азии;

– содействие структурной перестройке экономики за счет использования рыночного опыта, капиталов, технологий более развитых участников группировки. Наиболее полно эти цели интеграции проявляются в рамках ЕС;

– поддержка развития отраслей национальной промышленности вследствие расширения регионального рынка. Эта цель выступает ведущей для интеграционных объединений стран Латинской Америки и Африки, расположенных к югу от Сахары.

В процессе интеграции отдельные группы стран создают друг другу более благоприятные условия для внутрирегиональной торговли и миграции факторов производства и тем самым стимулируют развитие международных экономических отношений в рамках объединений.

Также к положительным эффектам региональных соглашений относятся:

– эффект создания торговли, заключающийся в переориентации местных потребителей с менее эффективного внутреннего источника поставки товара на более эффективный внешний источник. Соглашения создают для стран больше возможностей для торговли друг с другом, устраняя барьеры в торговле и инвестициях;

– увеличение масштабов и повышение технологического уровня производства;

– расширение возможностей трудоустройства в связи со снятием ограничений на передвижение рабочей силы.

Вместе с тем региональная экономическая интеграция оказывает сдерживающее влияние на развитие глобальных международных экономических отношений, так как

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

предполагает установление менее благоприятных условий внешнеэкономических связей с третьими странами.

К недостаткам от региональной экономической интеграции можно отнести:

– эффект отклонения торговли, являющийся обратной стороной эффекта создания торговли. Увеличение объемов торговли между странами-участницами соглашения может вести к переориентации местных потребителей с закупки товара у более эффективного внеинтеграционного источника поставки на менее эффективный внутриинтеграционный источник, произошедшей в результате устранения импортных пошлин. По сути, региональные соглашения создают новые торговые барьеры со странами, не входящими в торговый блок;

– отток ресурсов (факторов производства) и перераспределение в пользу более сильных партнёров, а также сдвиги уровня занятости населения, так как страны могут перенести производство на более дешевые рынки труда в странах-членах;

– сокращение сфер влияния национальных органов и потеря национального суверенитета. С каждым новым раундом дискуссий и соглашений в рамках регионального блока страны могут обнаруживать, что им приходится отказываться от большей части своих политических и экономических прав.

Важной тенденцией современного мирового экономического развития выступает формирование интеграционных объединений с преобладанием зон свободной торговли (ЗСТ). Зоны свободной торговли не связывают участвующие страны взаимными обязательствами по торговой политике в отношении третьих стран и создаются в основном на двусторонней основе. Понятие ЗСТ отражает эффективные элементы автономной организации мировых экономических процессов для привлечения инвестиций, инноваций и новых технологий.

Различные модели ЗСТ задействуются в качестве посредников между участниками международных интеграционных процессов и национальными экономиками. Наиболее продуктивные модели свободных экономических зон оказывают влияние на повышение экономической активности отдельных стран, на реабилитацию регионов, простаивающих крупных предприятий и промышленных комплексов, на вывод из стагнации отдельных секторов национальных экономик стран, а также на привлечение передовых технологий и менеджмента [2, с. 35].

В настоящее время на первое место выходит проблема интеграции национальных экономик и финансов в единое целое. Обостряются противоречия между национальным и наднациональным уровнями управления. Идет переоценка места и роли национального государства в глобализирующемся мире. Сформированные мировые и региональные рынки, ведут к постепенному сужению национального контроля. Участие государств в мировом политическом процессе требует от них обеспечения легитимности наднациональных и субнациональных управленческих механизмов.

Главными организациями, стимулирующими и контролирующими такого рода интернационализацию в мировом масштабе, являются Всемирная торговая организация (ВТО) и международные финансовые организации как, например, Международный валютный фонд (МВФ).

По данным ВТО в 2019 г. всего в мировой экономике насчитывалось 294 региональных торговых соглашения, устанавливающих ту или иную степень экономической интеграции – зон свободной торговли, таможенных союзов, иных форм интеграции. Это больше, чем количество государств в мире. Некоторые из этих соглашений касаются присоединения новых членов к уже действующим интеграционным образованиям.

Сегодня региональная интеграция является экономической и социальной реальностью практически для любого государства мира. Почти все страны мира входят, по крайней мере, в одно, а чаще – в несколько региональных соглашений. Фактически

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

не участвуют ни в каком региональном соглашении по большей части только малые острова и княжества. В их число входят Самоа, Бермуды, Нормандские острова, остров Гуам, остров Мэн, Марианские острова, острова Палау, Пуэрто-Рико, Тимор, Виргинские острова.

Постоянная трансформация международной системы заставляет нас говорить о том, что стабилизация мировой экономики сегодня напрямую зависит от формирования региональных союзов. Одним из ярких примеров является Большое Евразийское экономическое партнерство. Общие историко-культурные и общественно-политические отношения поддерживают ранее сложившиеся отношения и способствуют их дальнейшему развитию. Евразийский макрорегион концентрирует в себе огромный потенциал в области геоэкономики. Данный регион становится источником новых сил. Проводниками таких явлений являются объединения, которые функционируют в качестве новых субъектов региональной дипломатии. К таким структурам относятся Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Шанхайская организация сотрудничества (ШОС).

Примером одной из наиболее значимых геоэкономических инициатив является проект «Большая Евразия» или «Большое евразийское партнерство». Суть данного проекта заключается в разработке фундаментальных компонентов системы зон свободной торговли, способных создать хорошо развитую схему торгово-экономической инфраструктуры в рамках данного макрорегиона. В контексте этой инициативы государства-участники данной инициативы имеют возможность продвигать свои межрегиональные проекты [3].

Страны движутся в направлении интеграции – к формированию наднациональных политических объединений со своей валютой, моделями экономического регулирования, правовыми институтами, структурами управления, системами безопасности для ускорения социально-экономического прогресса, сокращения разрыва в уровне развития, а также усиления политического влияния на международной арене.

Стремительный рост интеграционных процессов, а также количества региональных торгово-экономических соглашений отражает намерение стран найти пути наиболее эффективного сотрудничества в быстро меняющихся условиях хозяйственной жизни. Эти трансформации затрагивают в различной степени все страны мира. Глобальная тенденция к усилению процессов региональной экономической интеграции выступает важнейшей чертой развития как промышленно развитых, так и развивающихся стран. Растущее влияние региональных интеграционных образований говорит о том, что их роль в системе мировых экономических отношений будет способствовать развитию новой экономической структуры мира.

Литература

1. Лехман, Е. В. Региональные аспекты внешнеэкономической деятельности: предпосылки и организация / Е. В. Лехман // Вестник АГУ. – Майкоп : АГУ, 2018. – № 3 (225). – С. 62–67.

2. Kaliakparova, G. Sh. Regionalization and integration of the global economy / G.Sh. Kaliakparova, Y. E. Gridneva, N. M. Kalmanova // Bulletin of KBU. – Karaganda : KBU, 2020. – № 1. – P. 30–38.

3. The processes of regionalization as a new factor of development of interstate cooperation [Electronic resource]. – Access mode: http://csef.ru/en/oborona-i-bezopasnost/340/proczessy-regionalizaczii-kak-novyj-faktor-razvitiya-mezhgosudarstvennogo-sotrudnichestva-9024. – Date of access: 07.10.2021.

4. Невская, Н. А. Модернизация экономики России как условие макроэкономического планирования и прогнозирования / Н. А. Невская // Вестник РГТЭУ. – 2012 – № 12 (71) – С. 53–65.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.9

А. И. Киселевич
ai.kiselevich@gmail.com
БГУ, Республика Беларусь

К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ КЫРГЫЗСТАНА, ТАДЖИКИСТАНА, УЗБЕКИСТАНА

В данной статье проводился анализ опыта построения инновационных систем в Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане. Рассмотрены проблемы и перспективы инновационного развития и коммерциализации инноваций. Представлены особенности коммерциализации инноваций в каждой из стран, а также схожие и расхожие тенденции формирования НИС и осуществления коммерциализации инноваций в рассматриваемых странах.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, коммерциализация инноваций, национальная инновационная система, финансирование инноваций.

Таджикистан. По уровню инновационной активности Республика Таджикистан уступает многим развитым странам. Развитие Национальной инновационной системы Республики Таджикистан ориентировано на обеспечение достижения устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики. Инновации в Таджикистане определяются в качестве основного фактора, который обеспечивает и определяет конкурентоспособность национальной экономики.

Таджикистан находится на раннем этапе инновационного развития. В 2019 году Таджикистан в рейтинге глобального инновационного индекса занял 100 место, а в 2020 г. опустился еще на 9 пунктов среди 131 стран [1].

В Таджикистане внутренние затраты на научные исследования и разработки составляют 0,1% от ВВП (в развитых странах 1-3% от ВВП) [2]. Данный показатель не изменяется с 2007 г. Удельный вес внебюджетных средств во внутренних затратах на научные исследования и разработки составляет около 20-30% [2]. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в расчете на 10 тысяч занятых в экономике, составляет 24 человека [2].

Численность исследователей в сфере НИОКР (на млн человек) в Таджикистане в 2017 году составило 335,6 чел. на млн. В 2005 году данный показатель составлял только 179,2 чел. на млн. Таким образом, наблюдается положительная динамика в сторону увеличения количества вовлеченного населения в НИОКР.

Национальная инновационная система Таджикистана характеризуется высоким уровнем взаимодействия ее элементов. Реализация инновационной стратегии осуществляется центральными исполнительными органами государственной власти в рамках их компетенции.

Национальная инновационная система Таджикистана представлена Министерством экономического развития и торговли Республики Таджикистан, Министерством образования и науки Республики Таджикистан, Министерством энергетики и водных ресурсов Республики Таджикистан, Министерством промышленности и новых технологий Республики Таджикистан.

Нормативные правовые акты, определяющие вектор развития инновационной системы Таджикистана, представлены Законом Республики Таджикистан «Об инновационной деятельности», Законом Республики Таджикистан «О Технологическом парке», «Стратегией инновационного развития Республики Таджикистан на период до 2020 года», «Программой инновационного развития Республики Таджикистан

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

на 2011-2020 годы», Концепцией инновационного развития агропромышленного комплекса Республики Таджикистан» [3].

Главным документом выступает «Стратегия инновационного развития Республики Таджикистан на период до 2020 года» [3], которая определяет долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок [3].

В НИС Таджикистана планируется реализовать механизм технологических платформ, в рамках которого взаимодействуют наука, государство, бизнес-структуры и потребители. В рамках платформы вовлеченные субъекты выработают общее видение перспектив технологического развития в рамках каждой отрасли или технологического направления, а также сформируют и реализуют перспективную программу исследований и разработок.

В Таджикистане, как и во многих странах ЕС, реализуется региональная политика: координируются, совершенствуются существующие и создаются новые инструменты поддержки инновационного развития на уровне регионов [3].

Правительством Таджикистана ведется работа по созданию инновационных исследовательских центров и технологических парков при Академии наук и учреждениях высшего профессионального образования страны [3].

В настоящее время в Таджикистане выделены следующие проблемы инновационного развития: низкий спрос на инновации со стороны государственного и частного сектора; низкий уровень высокотехнологичного производства в ВВП; недостаточно эффективное расходование выделяемых на НИОКР средств. низкая инновационная активность бизнеса и инноваций в регионах. Это свидетельствует об отсутствии комплексного подхода к построению и развитию инновационной системы страны.

Для оперативного решения существующих проблем и продвижения по пути инновационного развития в Республике Таджикистан создаются и развиваются механизмы многостороннего взаимодействия между органами государственной власти, бизнесом, научными и образовательными учреждениями, а также организациями гражданского общества [3].

Узбекистан. В Глобальном инновационном индексе-2020 Узбекистан занял 81-е место в субиндексе Innovation Input и 118-е – в субиндексе Innovation Output [1].

Развитие экономики и инноваций является на сегодняшний день главным приоритетом развития Республики Узбекистан. Механизм реализации достижений научно-технического прогресса определяет дальнейшее развитие производственной сферы, интеграцию Узбекистана в мировое экономическое сообщество.

Расходы на НИОКР Узбекистана в 2018 году составили 0,1% ВВП [2]. В настоящее время данный показатель остается постоянным в пределах изменений на 0,2%, снизившись только в 2018 г. Количество исследователей в сфере НИОКР (на млн человек) в Узбекистане в 2018 г. составило 476 человека.

Узбекистаном реализуется альтернативная модель НИС исходя из исторических, национальных особенностей страны. Инновационная политика Узбекистана направлена не только на разработку инноваций, но, в большей части, на их заимствование, усовершенствование, распространение и использование в производстве [4].

Инновационный рынок в Узбекистане находится в стадии формирования. При анализе инновационного рынка Узбекистана был сделан вывод о том, что он представлен не инновационной продукцией, а количеством организаций, коллективов, отдельных специалистов, потенциально способных осуществить инновационную деятельность.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В соответствии с принятой в 2018 году «Стратегией инновационного развития Узбекистана» значительное внимание уделяется реализации государственной инновационной политики, которая направлена на ускорение коммерциализации инноваций на рынке [4].

Инновационный рынок Узбекистана характеризуется импортом инноваций и технологий предприятиями экспортно-ориентированных отраслей [4]. Узбекистаном инновации приобретаются в форме покупки оборудования и использования результатов НИОКР, закупки ОИС [140].

Экспорт высокотехнологичных товаров, в % от промышленного экспорта, имеет тенденцию к сокращению в Узбекистане [2]. В 2017 году он составлял 1,6%, в 2018 году – 0,5% и в 2019 году данный показатель сформировался на уровне 0,7% [2].

На сегодняшний день в Узбекистане существует ряд проблем, которые сдерживают инновационное развитие: отсутствует комплексный анализ и изучение достижений и тенденций развития современной науки и инновационных технологий, фундаментальные и прикладные исследования не обеспечивают соответствующие условия для практического внедрения инновационных идей и разработок [4].

Проведенный анализ свидетельствует об отсутствии в Узбекистане единого органа, обеспечивающего стратегическое прогнозирование, сопровождение и внедрение инноваций. Это обуславливает несогласованное функционирование научно-исследовательских и информационно-аналитических учреждений, дезинтеграцию науки, образования и производства.

Технологическое отставание Узбекистана объясняется недостаточностью работы в определении приоритетных сфер и отраслей для внедрения в них инноваций. Организации реализуют непосредственно свои, но узконаправленные интересы при организации научно-исследовательских работ и внедрении инновационных идей. Это приводит к нерациональному использованию бюджетных средств. Государственно-частное партнерство в области внедрения инноваций не развито, как и инфраструктура их внедрения.

В Узбекистане также наблюдается низкий уровень сотрудничества с зарубежными и международными организациями.

Таким образом сделан вывод, что Узбекистан находится на этапе повышения эффективности введения в хозяйственный оборот инновационных идей, продуктов, процессов и разработок, рассматривая их в качестве движущей силы экономического роста.

Кыргызстан. Развитие инновационной активности в Кыргызстане находится в «зачаточном» состоянии. В Кыргызстане не развиты рыночные отношения и конкуренция, наблюдается неоправданная бюрократизация исполнительной власти, финансовые ресурсы предприятий ограничены, прослеживается низкая инновационная культура. Расходы на НИОКР (% ВВП) Кыргызстана составляют 0,2% [2].

Актуальная ситуация в области инновационного развития обусловлена тем, что на предприятиях и в научных организациях наблюдается дефицит собственных средств, низкий уровень бюджетного и внебюджетного финансирования.

Автором установлено, что в Кыргызской Республике также наблюдается отсутствие инвестиционных ресурсов и крупных предприятий, обладающих научно-производственным и кадровым потенциалом. Следует отметить, что доля инновационно-активных предприятий в Кыргызстане составляет незначительную величину.

В Кыргызстане принят ряд стратегических документов по инновационному развитию [5]. Документы носят фрагментарный характер, что не обеспечивает комплексный подход к построению инновационной политики. В нормативных документах отсутствует комплексное регулирование инновационной деятельности. Малый и средний бизнес не вовлечен в инновационное развитие Киргизии.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Государственная служба интеллектуальной собственности и инноваций при Правительстве Кыргызской Республики является основным государственным органом, уполномоченным осуществлять реализацию единой государственной инновационной политики [5].

Основной задачей национальной инновационной системы Кыргызстана является содействие процессу заимствования иностранных технологий через механизмы трансфера технологий, поскольку Киргизия не обладает достаточным финансовым обеспечением для инновационного «рывка».

Актуальное состояние инновационной политики Кыргызстана объясняется множеством факторов: не разработаны механизмы и стимулы реализации инновационных проектов, не создана инновационная структура (исходя из потребностей бизнеса), не вовлечены отечественные и иностранные инвесторы на должном уровне, отсутствует эффективная система кредитования с целью поддержки инноваций и др.

Кыргызский научно-инновационный потенциал не используется в полной мере. Первоочередной задачей, стоящей перед Кыргызстаном, является модернизация промышленных предприятий с целью создания условий для их инновационной активности. Это определяет альтернативный тип НИС Кыргызстана, который предусматривает трансфер технологий и способов производства, уже доказавших свою эффективность в мировой практике.

Сделан вывод, что Кыргызстан в настоящее время импортирует новое оборудование и технологии через заключение лицензионных договоров; привлекает ПИИ в отечественные предприятия; взаимодействует с зарубежными специалистами; создается инфраструктура поддержки заимствования технологий.

В настоящее время правительством Кыргызстана реализуется политика увеличения доли производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции, роста удельного веса продукции научно-инновационной деятельности в структуре ВВП.

Литература

1. Глобальный инновационный индекс (ГИИ) 2019 г. [Электронный ресурс] : к здоровому образу жизни: будущее медицинских инноваций : [доклад о Глобальном инновационном индексе (ГИИ) за 2019 г.] // WIPO. Всемирная организация интеллектуальной собственности. – Режим доступа: https://www.wipo.int/global_innovation_index/ru/2019/. – Дата доступа: 12.06.2020.

2. World Bank Open Data [Electronic resource] : free and open access to global development data. – Mode of access: https://data.worldbank.org. – Date of access: 12.12.2020.

3. Файзуллоев, М. К. Развитие инновационной деятельности в Таджикистане как условие экономического роста [Электронный ресурс] / М. К. Файзуллоев // Управлен. науки. – 2015. – № 1. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-innovatsionnoy-deyatelnosti-v-tadzhikistane-kak-uslovie-ekonomicheskogo-rosta. – Дата доступа: 21.06.2020.

4. Кабулов, А. А. Основные направления инновационной политики в Республике Узбекистан [Электронный ресурс] / А. А. Кабулов // Евразийское научное объединение. – 2019. – № 5, ч. 4. – Режим доступа: https://esa-conference.ru/wp-content/uploads/files/pdf/Kabulov-Abror-Ahrorovich.pdf. – Дата доступа: 11.11.2020.

5. Абдыров, Т. Ш. Формирование национальной инновационной системы Кыргызской республики [Электронный ресурс] / Т. Ш. Абдыров, А. К. Токтогулов // Наука, новые технологии и инновации Кыргызстана. – 2015. – № 8. – Режим доступа: http://www.science-journal.kg/media/Papers/nntiik/2015/8/40-44.pdf. – Дата доступа: 12.11.2020.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 334.025:616-036.21(476) (519.5)

Е. А. Морозова
katherinepetrova76@gmail.com
Г. В. Митрофанова
gvm_mt@mail.ru
ГГТУ им. П.О. Сухого, Республика Беларусь

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЮЖНОЙ КОРЕИ

Статья посвящена проблемам развития малого и среднего предпринимательства и мерам, принимаемым государством в условиях глобальной пандемии. Автором были выявлены меры поддержки МСП Республики Беларусь и Южной Кореи.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, пандемия, государственная поддержка, проблемы, развитие.

Прибыльность любого бизнеса во многом определяется его направлением хозяйственной деятельности. Малые и средние предпринимательства (МСП) являются одним из основных двигателей социально-экономического развития страны и ее регионов, поскольку они являются гарантами создания новых постоянных рабочих мест. Следовательно, они также служат гарантией доходов и платежеспособности населения. Кроме того, устойчивое и эффективное развитие обеспечивает поддержание баланса здоровой конкуренции и деловой активности на предприятиях.

Некоторые исследования подтверждают прямую положительную связь между уровнем благосостояния людей и темпами экономического развития страны и, следовательно, эффективности деятельности малого и среднего предпринимательства. На малое и среднее предпринимательства приходится от 50 % до 60 % ВВП промышленно-развитых стран [1]. В Великобритании этот показатель равен 51 %, в Германии – 53 %, в Финляндии – 60 % и в Нидерландах – 63 %.

С распространением коронавирусной инфекции многое изменилось. Пострадало большинство отраслей экономики. Потребители стали вынуждены экономить, в результате чего можно было наблюдать падение спроса, а предпринимателям пришлось менять режим работы или вовсе закрывать бизнес на неопределённый срок, оказываясь в кризисной ситуации.

Это связано с радикальным изменением потребительских привычек из-за принятых мер социального дистанцирования:

– страх заразиться вирусом;

– снижение покупательной способности из-за снижения личных доходов в результате снижения заработной платы или увольнений и т. д.

Последствия мер по борьбе с распространением пандемии более разрушительны для малого и среднего предпринимательства. Таким образом, учитывая распространение пандемии и меняющиеся естественные условия для ведения предпринимательства, обеспечение устойчивости больше не может являться только теоретической задачей.

МСП сталкиваются с хрупкостью жизненно важных систем, от которых они зависят. Система корпоративного управления показала, что она не может быть гибкой в быстро меняющейся среде, так как десятидневная задержка может в разы увеличить количество инфицированных и усилить дестабилизацию компаний и общества.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Помимо обеспечения устойчивости цепочек поставок, все более важным становится обеспечение сбалансированных деловых операций. В краткосрочной перспективе это означает уменьшение расходов, использование в основном собственных средства и в некоторых случаях государственную поддержку. Устойчивые системы поддержки могут быть созданы только путем прямого сотрудничества между компаниями, а также между МСП и государственными учреждениями.

Одной из проблем, которая возникла у представителей МСП, стало отсутствие необходимого денежного запаса, позволяющего платить заработную и арендную плату, налог на имущество, а также коммунальные платежи.

Устойчивые системы поддержки могут быть созданы только путем прямого сотрудничества между компаниями, а также между МСП и государственными учреждениями.

Меры поддержки МСП в Беларуси:

– право нанимателя на изменение существенных условий труда и временный перевод работников;

Мера распространяется на всех субъектов хозяйствования и действует с 26 апреля 2020 г. и до принятия особого решения Президента.

Наниматели вправе изменять существенные условия труда (за исключением уменьшения заработной платы) в связи с обоснованными причинами неблагоприятного воздействия эпидемиологической обстановки на их деятельность, уведомив работника за 1 календарный день. По общему правилу изменение условий труда, в том числе уменьшение размера заработной платы, возможно с уведомлением работника за один месяц.

Наниматели вправе осуществлять временный перевод работника без его согласия на срок не более 3 месяцев в другое структурное подразделение, к другому нанимателю или для замещения отсутствующего работника, если возникла производственная необходимость, вызванная эпидемиологической обстановкой;

– мораторий на увеличение базовой арендной величины и арендной платы за пользование недвижимым имуществом;

Мораторий вводится на период с 1 апреля по 30 сентября 2020 г.

С учетом комментариев государственных органов, мораторий вводится в отношении объектов недвижимости, находящихся в государственной собственности, а также в собственности обществ, в уставных фондах которых более 50 процентов акций (долей) находится в собственности государства.

Арендодателям частной формы собственности рекомендовано предоставлять арендаторам с учетом объема их выручки отсрочку по оплате арендной платы, а также уменьшать ее размер.

– учет курсовых разниц в связи с изменением курса белорусского рубля;

– изменение сроков уплаты налогов, уплачиваемых в местные бюджеты, арендной платы за государственные земельные участки (беспроцентная отсрочка, рассрочка или налоговый кредит);

Мера распространяется на субъектов хозяйствования, ведущих определенный вид деятельности, согласно Перечню. Перечень включает, к примеру, оптовую и розничную торговлю, гостиничный, туристический бизнес, аренду и лизинг, перевозки и др.

Мера применяется при условии принятия соответствующего решения местными органами власти.

Мера затрагивает платежи, подлежащие уплате в период с 1 апреля по 30 сентября 2020 г. Уплата отсроченных, рассроченных платежей должна осуществляться ежемесячно равными долями с 1 октября по 31 декабря 2020 г.

Право на отсрочку, рассрочку, налоговый кредит может быть утрачено, если плательщик будет несвоевременно или в неполном размере осуществлять уплату текущих платежей по налогам (сборам).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– предоставление беспроцентной отсрочки и рассрочки по уплате арендной платы и возмещения расходов ссудодателям;

Мера распространяется на субъектов хозяйствования, ведущих деятельность, включенную в Перечень.

Мера применяется с 1 апреля 2020 г. в отношении объектов недвижимости государственной собственности.

Субъекты хозяйствования вправе не уплачивать арендную плату за пользование недвижимым имуществом и не возмещать расходы ссудодателям недвижимого имущества (начисленную амортизацию, налог на недвижимость, земельный налог или арендную плату за землю) до 30 сентября 2020 г.

Плательщики вправе воспользоваться рассрочкой платежа до 31 декабря 2020 г. после использования отсрочки платежа.

– предоставление беспроцентной отсрочки и рассрочки по оплате государственного имущества;

Мера распространяется на субъектов хозяйствования, ведущих деятельность, включенную в Перечень. Отсрочка предоставляется с 1 апреля 2020 г. в отношении имущества, проданного с рассрочкой оплаты, на срок до 30 сентября 2020 г. После истечения срока рассрочки субъект хозяйствования вправе воспользоваться рассрочкой исполнения обязательств по 31 декабря 2020 г;

– сокращение сроков зачета НДС.

Мера применяется с 1 апреля 2020 г. в отношении субъектов хозяйствования, определенных Правительством (на данный момент, 77 субъектов, в основном государственной формы собственности или с участием государства).

Срок зачета разницы между суммой налоговых вычетов и общей суммой НДС, исчисленной по реализации, для таких субъектов сокращен с 30 до 10 рабочих дней с даты принятия налоговым органом решения о возврате (отказе в возврате). В основном данная мера направлена на поддержку экспортеров, применяющих нулевую ставку НДС;

– уменьшение сумм налога на недвижимость и сумм арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности [2].

Из вышеизложенного следует, что попытки государственного содействия пострадавшим от коронавирусной инфекции предприятиям применялись неэффективно и не имели практической значимости. Есть вероятность, что те предприятия, которые закрылись во время карантина, после снятия всех ограничений уже не смогут восстановить свою деятельность и функционировать как прежде.

Меры поддержки МСП в Южной Корее обстоят иначе. 30 августа 2021 года было сделано заявление, что с 6 сентября до 20 сентября 88 % населения получат 250 000 вон (215 долларов США) на человека из-за COVID-19. Согласно данным Министерства внутренних и финансовых дел, было выделено 11 триллионов вон. Деньги необходимо потратить до сентября текущего года.

В июле правительство выделило 34,9 триллионов вон для поддержки малого бизнеса, а также семей, пострадавших от пандемии. В прошлом году эта сумма составляла 14,3 триллиона вон [3].

Население может потратить выделенные правительством деньги на рынках, в соседних супермаркетах, ресторанах и других специализированных офлайн-магазинах. Но благотворительный фонд не разрешает тратить средства в универмагах, крупных дисконтных магазинах, развлекательных заведениях и в приложениях для доставки.

На этом фоне опубликовано множество научных публикаций о влиянии пандемии COVID-19 на МСП. Большинство из них призвано подтвердить готовность и уязвимость малого и среднего бизнеса действовать перед лицом потрясений спроса и предложения,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

сокращения штата сотрудников и т. д. Важность изучения последствий пандемии коронавируса для малого и среднего предпринимательства в основном основана на том факте, что, в отличие от крупных компаний, малые и средние предпринимательства характеризуются ограниченными ресурсами и структурными особенностями [4, с. 47].

Малые и средние предпринимательства более чувствительны к негативным последствиям распространения и передачи COVID-19, а также к осуществлению государственных мер по предотвращению их распространения. Особая уязвимость МСП к последствиям пандемии может быть объяснена ограниченными возможностями и ограниченными ресурсами для выживания в сложной конкурентной среде. В целом, большинство исследователей согласны с тем, что ограниченные финансовые ресурсы и способность привлекать внешние финансовые ресурсы являются фундаментальными факторами, делающими МСП более уязвимыми во время пандемии, по сравнению с представителями крупного бизнеса.

За довольно короткий срок предпринимателям пришлось столкнуться с разного рода трудностями, например, в срочном порядке налаживать технологический уклад компании, ведь приобретение товаров и услуг начало осуществляться в большей степени онлайн. Появилась необходимость разработки веб-сайта и веб-приложения, внедрения сервисов доставки. Цифровое обслуживание оказалось высоко оценено потребителями, которые готовы и в дальнейшем продолжать использовать его, поэтому сейчас особенно актуально развивать онлайн-деятельность.

Пандемия выявила слабые и сильные стороны малого и среднего предпринимательства и дала представление, на каких позициях нужно сосредоточить усилия. Благодаря этому возникает возможность трансформации экономики, что означает начало нового экономического цикла.

Таким образом, можно сделать вывод о значимости работы организаций, поддерживающих предпринимательство, для формирования лидерских качеств предпринимателей, поддержания их взаимоотношений с сотрудниками и других аспектов возможных решений этой проблемы. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в сложившейся ситуации – необходимый элемент реагирования государства в целом и отдельных регионов в частности на сложившуюся в связи с пандемией COVID-19 экономическую ситуацию.

Предприниматели должны быть готовыми к возникновению различных проблем, должны уметь подстраиваться под текущую ситуацию, меняя стратегию, чтобы минимизировать убытки и в дальнейшем выйти на новый уровень развития малого бизнеса. В противном случае компания может не выдержать конкуренцию и потерять свою рентабельность.

Литература

1. Белоусов, А. Л. Стимулирование предпринимательской инициативы в аспекте реализации специальных инвестиционных контрактов. Предпринимательские инициативы в производственной и правовой деятельности организации: сборник материалов круглого стола / А. Л. Белоусов // Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации; под научной редакцией А. В. Шарковой. – 2018. – С. 14–17.

2. О поддержке экономике: Указ Президента Респ. Беларусь, 24 окт. 2020 г., №143 // Президент Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://president.gov.by/. – Дата доступа: 17.09.2021.

3. Служба корейской культуры и информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.korea.net. – Дата доступа: 17.09.2021.

4. Бобылев, С.Н. Эколого-экономические последствия COVID-19 в России и глобальном мире / С. Н. Бобылев // Население и экономика. – 2020. – № 4 (2). – С. 43–48.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 330.31

Д. А. Неверов
neverov122008@tut.by
БГЭУ, Республика Беларусь

ИНДЕКС УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Обосновывается методология оценки сбалансированности экономического роста. Приводится формула индекса устойчивости экономической динамики. Динамика индекса отражает возрастающий уровень несбалансированности экономического развития.

Ключевые слова: промежуточное производство, конечное потребление, золотая пропорция, сбалансированный рост.

Центральной проблемой теории экономического цикла является т.н. «проблема золотого накопления прибыли и капитала», решение которой связано с моделированием долгосрочного устойчивого (сбалансированного) экономического развития.

Первая в истории экономической мысли модель экономической динамики − марксистская схема расширенного воспроизводства промежуточных и конечных товаров, построенная в соответствии с принципом золотого сечения, дает оригинальное решение.

Напомним, первое подразделение производит средства производства для себя и второго подразделения; то же самое делает и второе подразделение в отношении предметов потребления [1, с.117]. Согласно аббревиатуре «марксистского» варианта трудовой стоимости c − постоянный капитал; v − переменный; m − прибавочный продукт (прибыль) (формулы 1-2):

$$\text{I} \quad 500c + 500v + 300m = 1300; \tag{1}$$

$$\text{II} \quad 1300\,c + 1300\,v + 800m = 3400. \tag{2}$$

(500v +300m) + (1300v +800m) = 2900 − это вся вновь созданная стоимость, произведенная в обществе или национальный доход; если добавить амортизацию прошлого труда, а это 500c из I подразделения, получим ВВП (ВНП) − 3400 ед. Очевидно, что:

1. Соотношение между овеществленным (прошлым) трудом 500c и текущим трудом 500v+300m в I подразделении подчиняется 38,2/61,8 или 61,8/38,2; то же самое можно сказать и относительно II-го подразделения, т.е. никто из работающих в обоих подразделения не имеет никаких относительных преимуществ (стимулы труда везде одинаковы, дилемма эффективности производства и справедливости распределения решаема в рамках данного примера).

2. Зарплата и прибыль «внутри» вновь созданной стоимости в обоих подразделении также подчиняется пропорции 38,2/61,8.

3. Общая прибыль распадается на 300m, идущих на обновление основных средств I подразделения 500c и 800m II подразделения, которые «проедаются» всем обществом; 300/800 − также удовлетворяет условию 38,2/61,8.

4. Источником сбалансированной динамики является капитализация всей прибыли, генерируемой I подразделением (300 m). В пропорциональном отношении − это 9% всего валового продукта общества или 14,6% вновь созданной стоимости II-го подразделения, что также согласуется с фрактальностью принципа золотого сечения (14,6 + 9 = 23,6 − это третий элемент тройной золотой пропорции 38,2/38,2/23,6).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Второй цикл начинается с 800c (поскольку 500c + 300m) (формулы 3-4):

$$\text{I } 800c + 800v + 500m = 2100; \quad (3)$$

$$\text{II } 2100c + 2100v + 1300m = 5500. \quad (4)$$

На этом и всех последующих этапах опять соблюдены все четыре момента применения «золотой пропорции». Третий цикл начинается с 1300c (800c + 500m) и т.д.

Схема демонстрирует четыре принципиальных взаимоувязанных условия сбалансированной динамики:

1. Продукт труда I-го подразделения должен быть полностью реализован в качестве предмета труда II-го подразделения.

2. Единая норма прибыли в обоих подразделениях.

3. Оптимальный размер нормы прибыли − 23,6%.

4. Прибыль I-го подразделения является источником расширения всей экономики

Эти моменты определяют *качество* взаимодействия факторов производства, а значит и качество экономического роста.

Значение имеет, во-первых, насколько далеко фактическая норма прибыли отстоит от оптимума в 23,6% рентабельности продаж, во-вторых, насколько существующие «индивидуальные» (отраслевые) нормы прибыли отклоняются от своего среднего значения, в-третьих, насколько они оперативно возвращаются к единой норме. Данные аспекты динамического равновесия концентрируются воедино в некой *«стягивающей силе»*, определяющей качество экономической динамики.

Та экономика, которая поддерживает свою среднюю норму прибыли большей разницей индивидуальных отраслевых норм прибылей, менее устойчива чем та, у которой эта разница меньше (при прочих равных). Небольшая разница отраслевых норм прибылей с учетом фактора времени свидетельствует об их *встречном* движении, в результате которого происходит взаимовыгодный межотраслевой обмен результатами своего труда, что в свою очередь отражает синергию кооперации общественного производства.

Хроническое отсутствие единой нормы прибыли говорит о том, что средства производства не справляются со своей задачей − не способствуют росту добавленной стоимости конечного потребления, а, наоборот, существуют ради самих себя (производство ради производства). Здесь возможны только два варианта: либо излишек, либо дефицит средств производства.

Качество работы «пружины» динамического равновесия «проверяется» оперативностью схождения индивидуальных отраслевых норм рентабельности или, что тоже самое, − их среднеквадратическим отклонением (или коэффициентом вариации) от общей средней нормы рентабельности продаж, существующей в экономике. Чем ближе сойдутся индивидуальные коэффициенты, тем сильнее будет их отталкивание в будущем − тем «эластичнее» пружина динамического равновесия. Если же встречного движения нет, то среднее значение рентабельности обеспечивается монопольно высокой прибылью I подразделения за счет уменьшения добавленной стоимости II подразделения. Третьего варианта не существует.

То экономическое развитие, которое сопровождается большей концентрацией значений индивидуальных норм прибылей возле их среднего значения имеет, при прочих равных, более устойчивый (сбалансированный) характер, чем развитие с большим коэффициентом вариации, чем больше прирост или убыль эффективности обеспечивается меньшим коэффициентом вариации, тем устойчивее положение экономики.

Следовательно, средняя норма прибыли должна быть скорректирована на среднеквадратическое отклонение (или коэффициент вариации), чтобы дать представление о степени устойчивости, или, наоборот, несбалансированности экономической динамики.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

При этом, сама средняя норма рентабельности предварительно должна быть соотнесена с «идеальной» нормой прибыли (23,6%), обеспечивающей сбалансированный тренд расширенного воспроизводства конечного и промежуточного производства в соответствии с гармонически-математическим принципом золотого сечения. Так как норма прибыли в виде показателя рентабельности продаж определяется после уплаты всех косвенных, прямых и смешанных налогов, идеальная норма рентабельности (23,6%) должна быть уменьшена пропорционально удельному весу налогового бремени. С учетом вышесказанного, индекс устойчивой экономической динамики (I. уст.) выглядит следующим образом (формула 5):

$$I.уст. = 0{,}236 \times (1 - Н.н.) - R' \times (1 - К.в) \rightarrow \min \qquad (5)$$

где 0,236 − идеальная норма рентабельности продаж, дес. дробь;

Н.н. − уровень налоговой нагрузки, существующий в государстве, дес. дробь;

R' − рентабельность продаж национальной экономики, дес. дробь;

К.в. − коэффициент вариации отраслевых показателей рентабельности продаж, дес. дробь.

Чем ниже значение индекса, тем лучше. Во-первых, тем меньше отклонение от идеальной нормы рентабельности продаж в 23,6%. Во-вторых, тем ниже среднеквадратическое отклонение отраслевых показателей рентабельности продаж. И первый, и второй моменты говорят в пользу экономического равновесия, в пользу сбалансированного развития.

Вышеприведенную формулу можно выразить с помощью технологических коэффициентов функции Кобба-Дугласа.

Представленная динамика сбалансированного расширенного воспроизводства имеет постоянную отдачу от масштаба производства. Следовательно, α +ß = 1. Кроме того К = L. Это приводит к тому, что степенные значения (α и ß, или α и 1−α) в модели Кобба-Дугласа исчезают, из-за чего последняя из нелинейной превращается в линейную вида У = АК. Тем не менее, даже такой «упрощенный» вид линейной зависимости может считаться частным случаем степенной функции Кобба-Дугласа, т.к. при желании функцию Y = АК всегда можно записать в традиционном виде $Y = AK^{\alpha}L^{1-\alpha}$, в которой степенные значения могут принимать любые значения, *благодаря долгосрочной равноценности капитала и труда*.

Закономерность следующая. Чем больше норма прибыли, тем выше технологический коэффициент А, а также коэффициент капитализации прибыли k. Например, для сбалансированного роста с 8%-ой рентабельностью продаж коэффициент А = 4,7 (коэффициент капитализации k=0,0368, или 3,68%); для сбалансированного роста с 10%-ой рентабельностью продаж А = 4,92 (k = 0,451); для 12%-ой рентабельности А = 5,15 (k = 0,0528). Для идеального тренда сбалансированной динамики (т.е. для рентабельности продаж 23,6%) А = 6,81, а k= 0,091.

Поскольку К = L, а норма прибыли везде одинакова, общий технологический коэффициент А является результатом перемножения соответствующих *одинаковых* технологических коэффициентов I и II подразделений. Например, для 10%-ой рентабельности продаж, общий коэффициент А=4,93. Он является результатом перемножения одинаковых множителей 2,12×2,12; поэтому $\sqrt{4{,}93} = 2{,}22$. Для 12%-ой рентабельности А = 5,15 = 2,27×2,27 и т.д.

Следовательно, во всех других случаях, а это случаи отсутствия единой нормы прибыли общий коэффициент А есть результат перемножения *разных* индивидуальных множителей. Следовательно, отличительным признаком динамического равновесия

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

между промежуточным и конечным потреблением является теоретическая возможность извлечения квадратного корня из конечного значения технологического коэффициента для определения индивидуальных коэффициентов каждого подразделения.

Таким образом, различные степени устойчивости и эффективности национальных экономик посредством частной формы функции Кобба-Дугласа сводятся к тому или иному технологическому коэффициенту А и определенному коэффициенту капитализации прибыли. Данные коэффициенты изменяются пропорционально росту или убыли устойчивости и эффективности экономик. Индекс несбалансированности (I несб.) экономической динамики посредством технологических коэффициентов функции Кобба-Дугласа будет выглядеть следующим образом (формула 6):

$$Iнесб. = 6{,}81 \times (1 - Н.н.) - А' \times (1 - К.в) \quad (6)$$

где 6,81 − значение технологического коэффициента, соответствующего идеальному тренду расширенного воспроизводства;

А' − значение технологического коэффициента, соответствующего фактическому показателю рентабельности продаж в национальной экономике.

Выделим факторы несбалансированности любой экономической динамики. Первый − *низкая скорость* флуктуации показателей эффективности; второй − отсутствие движения межотраслевых норм рентабельности *навстречу друг другу*; третий − отсутствие общей точки соприкосновения в виде единой нормы прибыли. Все три момента говорят о низком эффекте кооперации и разделении общественного труда.

Флуктуации межотраслевых норм рентабельности неизбежны, в этом проявляется волнообразная природа экономического цикла. Все дело в том, чтобы *разнонаправленное* движение коэффициентов рентабельности периодически сменялось их *однонаправленным* движением навстречу друг к другу, к максимально возможной единой норме прибыли, без чего невозможно совпадение предмета и продукта межотраслевого труда, невозможна устойчивая кооперация общественного труда. Разным векторам динамики отраслевой эффективности должна противостоять стягивающая сила единой нормы прибыли, которая тем больше, чем меньше среднеквадратическое отклонение от нее.

Сбалансированность экономического развития проявляется на двух уровнях − фундаментальном и прикладном. Фундаментальный отражает степень отклонения фактической средней нормы прибыли, существующей в экономике, от идеальной (23,6%). Прикладной показывает, насколько межотраслевые коэффициенты рентабельности отклоняются от своего среднего (единого) значения, каково бы ни было данное значение. Чем больше отклонение как в первом, так и во втором случаях, тем хуже для экономического равновесия, что и отражается соответствующей динамикой представленного индекса устойчивого экономического развития.

Литература

1. История экономических учений : учеб. пособие / под ред. В. Автономова. – М. : Инфра-М. – 2009. – 784 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 334.722-055.2

А. В. Орлова
econchair@gsu.by
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ОЦЕНКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье предложен новый теоретико-методический подход к изучению взаимодействия государства и женского предпринимательства. Автор предлагает оценивать это взаимодействие через изучение практики поддержки и функционализации. В направление развития методики оценки взаимодействия государства и женского предпринимательства предложено использование коэффициента дифференциации.

Ключевые слова: женское предпринимательство, государство, практика поддержки, коэффициент дифференциации.

Взаимодействие государства и женского предпринимательства имеет определенный результат, проявляющийся на международном и национальном уровнях. Результат данного взаимодействия находит свое отражение в соответствующих показателях развития женского предпринимательства, характеризующих как его количественные аспекты, так и качественные.

Оценка практики поддержки женского предпринимательства на уровне отдельной страны является важным этапом изучения данной предметной области [1]. Предлагаем проводить ее по следующим направлениям:

– через изучение системы поддержки, включающей такие элементы как нормативно-правовая основа, институциональная основа, инфраструктура и инструменты (рисунок 1);

– через изучение функционализации поддержки, то есть через изучение ключевых областей, в направление которых функционирует система поддержки.

Нормативно-правовую основу формируют государственные нормативно-правовые акты, которые направлены на юридическое закрепление поддержки женского предпринимательства.

Институциональную основу формирует государственный аппарат, характеризирующийся множеством структур, которые помогают реализовать государственную политику по поддержке женского предпринимательства.

Инфраструктура поддержки женского предпринимательства охватывает организации, деятельность которых стимулируется и поддерживается государством:

– государственные,
– негосударственные,
– общественные,
– образовательные
– коммерческие.

Они регулируют деятельность предприятий, оказывают образовательные, консалтинговые и другие необходимые услуги, которые необходимы для развития предпринимательства и дальнейшего их расширения для производства товаров и услуг.

Основными инструментами государственной поддержки женского предпринимательства являются программы различного уровня, а формами – оказание финансовой, налоговой, юридической, кредитной, консультационной, информационной помощи.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Помимо элементов на национальном уровне целесообразно при изучении практики поддержки женского предпринимательства рассматривать и международные и региональные инициативы в данной сфере.

Второе направление в изучении практики поддержки женского предпринимательства – изучение функционализации – предполагает выделение на основе использования методов анализа и синтеза ключевых областей поддержки женского предпринимательства. Функционализация в данном контексте позволяет специализировать и распределить различные виды работ по функциональному принципу для достижения сформулированных целей в области развития женского предпринимательства на государственном уровне.

Рисунок 1 – Структурно-логическая схема поддержки женского предпринимательства

Основные элементы поддержки женского предпринимательства могут находится в плоскости общей практики поддержки малого предпринимательства или быть дифференцированными.

Дифференциация в данном контексте рассматривается как разделение предпринимательства на составляющие части по гендерному признаку. При этом дифференциация предполагает два варианта: инклюзия и эксклюзия. Инклюзия подразумевает включение вопросов поддержки женского предпринимательства в общие элементы поддержки. Эксклюзия подразумевает формирование и функционирование отдельных инструментов, предназначенных только для женщин-предпринимателей.

Для классификации национальных практик поддержки женского предпринимательства предлагаем использовать коэффициент дифференциации (D):

$$D = \sum_{i=1}^{4} K_i \; Y_i,$$

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

где K_i – коэффициенты, характеризующие внешний контур взаимодействия государства и женского предпринимательства на национальном уровне;

Y_i - коэффициент удельного веса K_i .

K_1 характеризует наличие нормативно-правовой базы женского предпринимательства. Коэффициент принимает значения «0» (в стране отсутствуют нормативно-правовые акты о женском предпринимательстве) или «1» (в стране действуют нормативно-правовые акты о женском предпринимательстве). Коэффициент удельного веса K_1 равен 0,3.

K_2 характеризует наличие институциональной базы женского предпринимательства (специальных органов государственного управления, наделенных соответствующими полномочиями). Коэффициент принимает значения от 0 до 1. Границы диапазона оценки 0,25: 0 – в стране не функционируют органы поддержки предпринимательства, деятельность которых затрагивает вопросы поддержки женского предпринимательства; 0,25 - в стране функционируют органы поддержки предпринимательства, деятельность которых затрагивает вопросы поддержки женского предпринимательства на нерегулярной основе; 0,5 – в стране функционируют органы поддержки предпринимательства, деятельность которых затрагивает вопросы поддержки женского предпринимательства на регулярной основе; 0,75 – в стране функционируют органы поддержки предпринимательства, деятельность которых затрагивает вопросы поддержки женского предпринимательства на регулярной основе с выделением финансирования; 1 – в стране функционируют специальные органы государственного управления в области женского предпринимательства. Коэффициент удельного веса K_2 равен 0,3.

K_3 характеризует использование программно-целевого метода в области поддержки женского предпринимательства в стране. Коэффициент принимает значения от 0 до 1. Границы диапазона оценки 0,25: 0 – в стране отсутствует программа поддержки предпринимательства, включающая вопросы поддержки женского предпринимательства; 0,25 – в стране действует программа поддержки предпринимательства с включением в рекомендательном порядке вопросов поддержки женского предпринимательства; 0,5 – в стране действует программа поддержки предпринимательства с включением в план реализации мероприятий поддержки женского предпринимательства; 0,75 – в стране действует программа поддержки предпринимательства с включением в план реализации мероприятий и выделением финансовых средств на поддержку женского предпринимательства; 1 – в стране действует специальная программа поддержки женского предпринимательства. Коэффициент удельного веса K_3 равен 0,2.

K_4 характеризует инфраструктуру поддержки женского предпринимательства. Коэффициент принимает значения от 0 до 1. Границы диапазона оценки 0,25: 0 – в стране отсутствуют субъекты инфраструктуры по поддержке предпринимательства, реализующие инициативы в области женского предпринимательства; 0,25 – в стране действуют субъекты предпринимательской инфраструктуры, в том числе, реализующие инициативы в области поддержки женского предпринимательства на нерегулярной основе; 0,5 – в стране действуют субъекты предпринимательской инфраструктуры, в том числе, реализующие инициативы в области поддержки женского предпринимательства на регулярной основе; 0,75 – в стране действуют субъекты предпринимательской инфраструктуры, в том числе, реализующие инициативы в области поддержки женского предпринимательства на регулярной основе с постоянным финансированием; 1 – в стране действуют специальные субъекты инфраструктуры по поддержке женского предпринимательства. Коэффициент удельного веса K_4 равен 0,2.

В зависимости от сочетания общих и дифференцированных элементов сложившиеся практики поддержки предлагаем классифицировать на следующие виды:

- общая;
- комбинированная;
- дифференцированная.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Общая практика подразумевает, что женщины-предприниматели не рассматривается как отдельная группа предпринимателей и меры по их поддержки не выделены в отдельные направления. Комбинированная практика предполагает одновременное функционирование общих и дифференцированных элементов. Опыт различных стран показал, что дифференцируются сначала субъекты инфраструктуры и инструменты поддержки, затем институциональная основа и правовая основа. Дифференцированная практика предполагает создание и функционирование для женщин-предпринимателей всех рассмотренных элементов поддержки.

Пороговые значения коэффициента дифференциации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Интерпретация значений коэффициента дифференциации

Границы значений коэффициента дифференциации	Вид практики поддержки женского предпринимательства в зависимости от значений коэффициента дифференциации
0,9 > D > 1	Дифференцированная практика
0,51 > D > 0,89	Комбинированная практика
0 > D > 0,5	Общая практика

Значения коэффициента дифференциации в зарубежных странах представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Классификация практик поддержки развития женского предпринимательства в зарубежных странах на основе использования коэффициента дифференциации

Страна	K_1	K_2	K_3	K_4	D	Вид практики поддержки
США	1	1	1	1	1	Дифференцированная
Канада	0	1	1	1	0,7	Комбинированная
Германия	0	1	1	1	0,7	Комбинированная
Ирландия	0	1	1	1	0,7	Комбинированная
Великобритания	0	1	0,5	0,5	0,5	Комбинированная
Российская Федерация	0	0,5	0,5	0,5	0,35	Общая
Республика Казахстан	0	0,5	0,75	0,75	0,45	Общая
Польша	0	0,5	0,5	0,5	0,35	Общая

Предложенный подход впервые объединил дифференцированные и недифференцированные элементы и позволяет на основе их сочетания классифицировать национальные практики поддержки женского предпринимательства.

Литература

1. Орлова, А. В. Методика исследования развития женского предпринимательства / А. В. Орлова // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2021. – № 2 (125). – С. 162–167.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

СЕКЦИЯ 2. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

UDC 331.5-053.67

L. A. Syvolap
lara.syvolap@gmail.com
DSUM, Ukraine

FEATURES OF LABOR RESOURCES MANAGEMENT RELATED TO GENERATION Z

The essence of the concept of «generation» is defined in the work. The chronological division of generations is established. A brief description of generations and a forecast of the situation on the labor market until 2025 are given. The peculiarity of the behavior of generation Z as a labor resource is revealed. The strengths and weaknesses of the representatives of generation Z are indicated. The tools and methods that should be used by managers of enterprises in the management of such labor resources as generation Z. are identified.

Key words: generation X, Y, Z, personnel management, labor market, labor resources, recruitment, training, motivation.

The issue of effective human resource management is relevant at different times, especially when there are crisis socio-economic phenomena. The labor resources of the enterprise are a key factor that ensures the efficient operation of the enterprise and allows to achieve maximum profitability. Therefore, management needs to implement a system of personnel management that takes into account current trends and features of the workforce. The main direction in the management of employees is the adoption of strategic management decisions regarding staff, which are based on the peculiarities of the division of labor resources into groups according to belonging to a certain generation.

A large number of scientific papers are devoted to research on personnel management peculiarities of Generation X and Y. However, today these two generations are beginning to be actively displaced by Generation Z. Therefore, business leaders are forced to implement new management mechanisms.

To understand the principle of dividing people into groups of generations, let's define the essence of the concept of «generation». A generation is a group of people who are born over a period of 20 years, thus belonging to the same historical epoch, having common values and a sense of belonging to a certain group.

Currently, scientists distinguish the following generations (the boundaries between which are quite blurred, differently determined by different researchers, ranging from 5 to 10 years depending on the characteristics of a particular country and region) [1]:

– Lost Generation (born in 1880-1900);
– the great generation or generation of winners (The Greatest Generation) (1901–1922 (24));
– silent generation or traditionalists (Silent Generation) (1923 (25) –1942 (46));
– Baby Boom Generation (1943 (46) - 1960 (64));
– Generation X (Generation X) or unknown generation (1961 (65)–1980 (83));
– Generation Y or millennials, Next generation, thumb generation (1978 (83)–1990 (2003));
– Generation Z (Generation Z) or centenarians, Generation MeMeMe (1991 (2003)–2000 (23));
– Generation Alpha (after 2010 (15)).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

The labor resources of the modern labor market are the generation from baby boomers to generation Z. Consider their features and trends in their positions in the labor market in table 1.

Table 1 – Brief description of generations and forecast of the situation on the labor market until 2025

Generation	Values	The main features	Forecast of the labor market situation
Baby boomers	Put the work in the first place, for the sake of robots are willing to sacrifice own interests	Optimism, interest in personal growth and reward, collectivism and team spirit	Until 2025 most of them will retire
Generation X	Workaholics, not too ambitious, those who do not seek to live to your satisfaction	Optimism, interest in personal growth and reward, collectivism and team spirit	Until 2025 will occupy the biggest part of management positions
Generation Y	Aimed at getting all at once, ambitious and have inflated salary expectations	Self-confidence, diversity, balance between personal life and employment, opportunity to work in a team, use modern technical means	Until 2025 will make the largest share in the labor market
Generation Z	Bound to digital technologies and work, tend to value their own time and interests, absent fear of losing a job	aggression, conflict, the need for novelty, virtual communication, hyperactivity	Until 2025 will occupy a certain proportion in the labor market

Thus, from table 1 we see that Generation Z is a new potential labor resource in the labor market, which will gradually replace previous generations and completely transform the labor market in accordance with the properties of Generation Z. Define the features of Generation Z management as a new labor force.

The peculiarity of the behavior of generation Z as a labor resource can be divided into five components:

1. Fidget technology and the digital world. This generation is almost 100% related to the digital world and fidget technology. According to opinion polls, for 91% of Generation Z representatives, the level of technological development of the enterprise plays a significant role in choosing a potential job.

2. High degree of personalization. This generation does not accept the generation model, which evenly determines the interests of all participants in the process. They try to personalize each situation and action. Therefore, it is a priority for Generation Z to determine their own functional responsibilities.

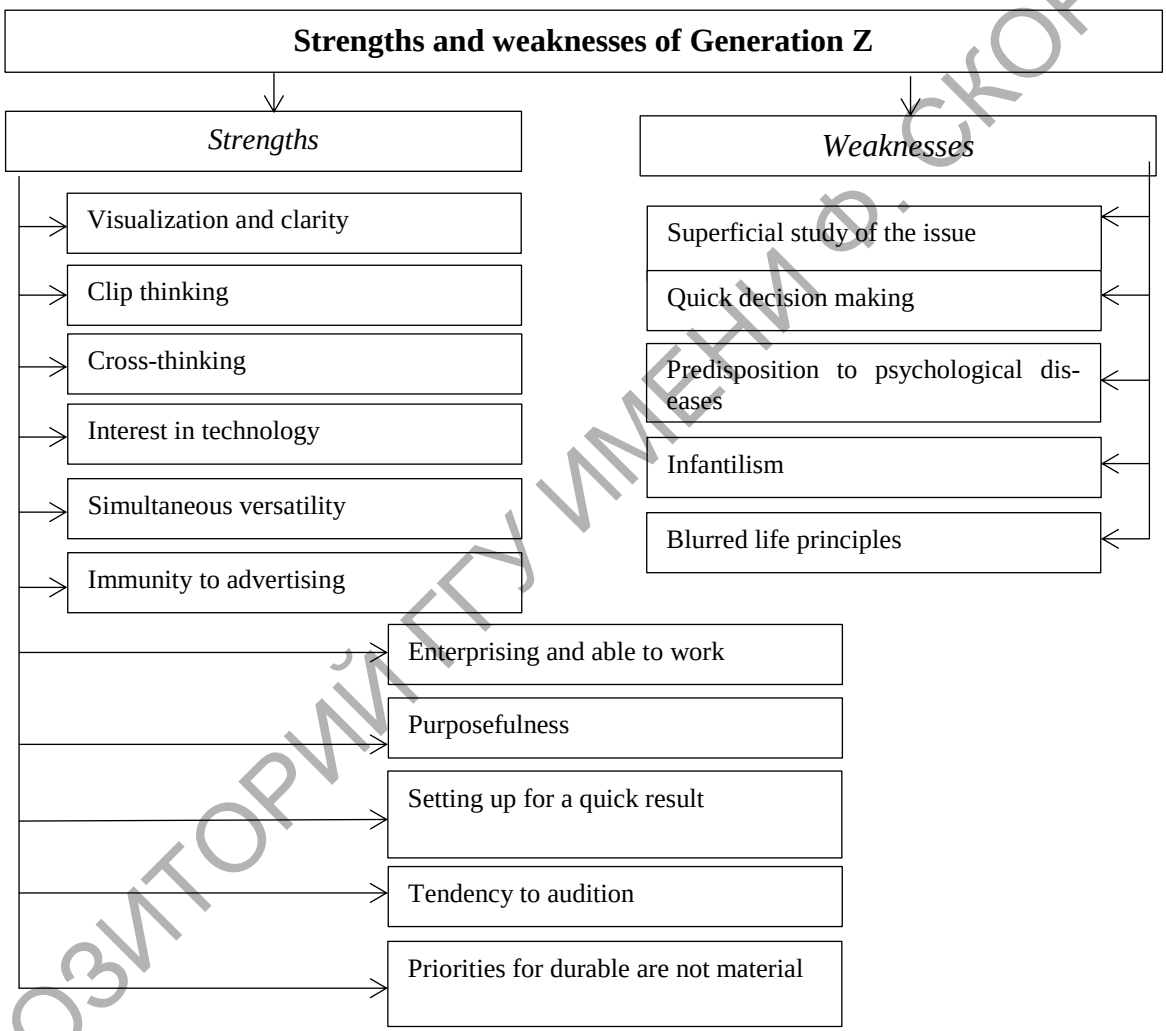
РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

3. The syndrome of lost profits. Generation Z strives to perform several tasks and functions in the workplace at the same time to achieve maximum benefit, because 75% of this generation tries to get the most out of any situation.

4. Virtual economy. In their activities, they seek to use the principle of a collectivist approach to socially useful activities, because since childhood they live in an economy of shared consumption.

5. «Do it yourself.» Representatives of generation Z have a pronounced individualism. They are sure that they can do almost everything very well. They live by the principle: «If you want to do something good, then do it yourself!».

Thus, taking into account the special features of the representatives of generation Z, it is possible to identify the strengths and weaknesses of this generation (figure. 1).



* Compiled by the author

Figure 1 – Strengths and weaknesses of Generation Z

Generation Z's employer is basically two generations older. In close cooperation, he first catches the eye of the energy and ambition of a young contractor who quickly finds a mentor in the person of a millennial. Z seeks to quickly learn previously unknown skills, while Generation X feels confident in the role of leader, especially in crisis situations. At the same time, such leaders are ready to give beginners space to demonstrate skills and adapt to rapid change [3].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Stillman D., Stillman I. in his book «Generation Z at work. How to understand it and find a common language», based on the psycho-emotional characteristics of this generation, identified tools and methods that should be used by business managers in managing such human resources as generation Z, namely:

1. Recruitment (recruitment, selection and adaptation of staff). When hiring representatives of Generation Z, the company must actively use the Internet. Use such modern recruitment tools as Job Snap, LinkedIn. During the interview, use the capabilities of Skype, as well as in addition to the usual resume to require to record and post on Ytube channel video resume. Communication during the interview should be open and not give the impression that something is hidden. The company needs to create its own internal network such as Facebook, this allows a new employee to get acquainted with the team through the study of their personal pages.

2. Staff evaluation. Evaluation of the work of Generation Z representatives should be carried out through constant monitoring of their actions in the workplace. The results of the monitoring should be made public and failures should be analyzed until the representatives of this generation realize the negative conclusions, so that similar situations do not arise in the future.

3. Motivation. Generation Z needs to have a clear understanding of their job responsibilities, which are set out in job descriptions and career opportunities. When developing career plans, the emphasis should not be on the very fact of career growth, but on the acquisition of specific skills. Social compensation packages should include those benefits that are related to health and a healthy lifestyle (the presence of a gym at the company, the availability of cafes with quality food, etc.).

4. Staff training and development. Training should be conducted in individual interaction with the instructor. The whole learning process should be divided into stages and have a model of «learning - practice, learning - practice». During the training it is necessary to learn to check the information for adequacy and to learn to divide large tasks into smaller stages, which will allow you to switch effectively.

5. Corporate culture and internal communications. Create a corporate culture that allows you to express your own opinion, to divide the team into groups according to their interests. This allows you to achieve self-identification and self-expression of Generation Z. To strengthen and develop corporate culture, you need to create intra-corporate blogs, applications for group video chat Zoom or Google Hangouts.

Thus, the division of generations into different groups is a necessary condition for the formation of an effective strategy for managing the human resources of the enterprise. Managers should take into account the conditions in which a certain group of employees grew up, their values, psycho-emotional components. In the future, the percentage of Generation Z in the total number of employees will increase, so companies need to implement such tools and methods of personnel management that will be of interest to the new generation.

Literature

1. Koval, N. V. The use of generational theory in personnel management. The use of generational theory in personnel management. Efficient economy [Electronic resource]. – 2020. – № 10. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8262.

2. Krivtsova, M.S., Soroka OV Generation Z as a potential segment of the labor market. Economy and society [Electronic resource]. – 2021. – № 27. – URL: https://economyandsociety.in.ua/ index.php/journal/article/view/404/391.

3. Generation Z: how to manage a «universal soldier» [Electronic resource]. – URL: https://minfin.com.ua/en/2020/03/03/41380746/.

4. Stillman, D., Stillman, I. Generation Z at work. How to understand it and find a common language with it. – Mann, Ivanov and Ferber. 2018. – 272 p.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.187.62(476) +339.187.62(510)

О. В. Арашкевич
arashka79@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И В КИТАЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В данной статье рассматривается актуальность развития рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь и в Китае и его влияние на экономику этих стран. Изучаются основные тенденции развития рынка лизинговых услуг и проблемы, сдерживающие его развитие, а также предлагаются перспективные направления, позволяющие минимизировать негативные и кризисные явления в экономическом развитии этих стран и расширить рынок лизинговых услуг в будущем.

Ключевые слова: рынок лизинговых услуг, лизингодатель, лизингополучатель, финансовый лизинг, система расчётов по лизингу, сублизинг.

В настоящее время лизинговая отрасль представляет собой один из перспективных развивающихся секторов экономики многих стран мира. Эффективность лизинговых сделок, в результате их использования в хозяйственной практике, состоит в активизации инвестиционных процессов, улучшении финансового состояния предприятий-лизингополучателей, повышении конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства и стимулировании их деловой активности.

Сегодня особенно следует отметить финансовый лизинг, который предоставляет ряд преимуществ как для лизингодателей, так и для лизингополучателей.

В результате использования финансового лизинга лизингодатель получает налоговые льготы, высокую ликвидационную стоимость объекта лизинга, сниженный риск невозврата средств ввиду права собственности на объект лизинга и генерирование дохода, покрывающего обязательства по лизингу [1].

Лизингополучатель получает возможность не только расширения производства и обслуживания оборудования без крупных единовременных затрат, преодоления финансовых ограничений и использования большего объема производственных мощностей, но и возможность использования возвратного лизинга.

В настоящее время большинство белорусских предприятий остро нуждаются в современном, высокопроизводительном и эффективном оборудовании. Физический износ и моральное устаревание основных производственных фондов крупнейших предприятий страны составляет свыше 60 % (в ряде случаях – до 90 %). Проблема обновления их технической базы решается медленно и неэффективно. В качестве основных причин следует отметить:

– отсутствие значительных объемов оборотных средств;

– низкая заинтересованность потребителей в изделиях белорусских производителей;

– большая внешняя задолженность белорусских предприятий за энергоносители.

Изучение финансового лизинга как метода продвижения отечественной продукции в Республике Беларусь и в Китайской Народной Республике позволило сделать ряд выводов относительно состояния рынка лизинговых услуг в этих странах. Рынок лизинговых услуг в Республике Беларусь находится в достаточно развитом состоянии и отвечает среднеевропейскому уровню. По итогам 2020 года явными лидерами рынка являются три организации: ОАО «Промагролизинг», ООО «АСБ Лизинг» и СООО «Райффайзен-Лизинг». Индекс концентрации для трех крупнейших компаний рынка в 2020 году составил 58,6 %. Учитывая данное значение можно отметить, что группа лидирующих организаций не приблизилась к порогу уровня доминирования на рынке.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Рынку лизинговых услуг Республики Беларусь присущ ряд особенностей, среди которых следует отметить:

– развитое законодательство в области вопросов, связанных с правовой природой лизинга и правилами осуществления лизинговой деятельности в Республике Беларусь; организацией системы внутреннего контроля в лизинговых организациях в сфере предотвращения легализации доходов; предоставления лизинговыми организациями обязательной отчетности в Национальный банк Республики Беларусь; предоставления в Кредитный регистр Национального банка Республики Беларусь сведений, входящих в состав кредитных историй;

– насыщенность рынка лизинговыми операторами;

– широкая специализация лизинговых компаний;

– диверсификация предметов лизинга;

– использование современных схем ведения бизнеса;

– использование европейского опыта оказания лизинговых услуг;

– взаимодействие лизинговых операторов с целью мониторинга рынка и сбора статистических данных;

– наличие унифицированных органов надзора за деятельностью лизинговых операторов и др. [2].

Для рынка лизинговых услуг Республики Беларусь характерны такие тенденции как стремление лизинговых компаний развивать отношения со средним и малым бизнесом, проводить диверсификацию оказываемых услуг, ориентироваться на экспортный лизинг, стремиться активно сотрудничать с поставщиками, производителями и лизингополучателями. В отличие от Республики Беларусь основной тенденцией развития китайского рынка лизинговых услуг является стремление лизинговых компаний развивать отношения со средним и малым бизнесом. Общей тенденцией для рынка лизинговых услуг двух стран является увеличение доли лизинга недвижимости как одного из направлений развития, а также увеличение доли договоров сублизинга.

В своем развитии рынок лизинговых услуг Беларуси и Китая сталкивается с рядом проблем различного содержания.

К проблемам рынка лизинговых услуг Республики Беларусь можно отнести низкую информированность субъектов об услуге финансовой аренды; невысокий уровень финансовой грамотности людей, желающих начать свое дело; непрозрачность ведения бизнеса и предоставления отчетной информации. Также рынок лизинговых услуг Республики Беларусь сталкивается с трудностями при поиске платежеспособных клиентов и установлении выгодных ставок по договорам лизинга.

К числу основных проблем, сдерживающих развитие рынка лизинговых услуг в Китае следует отнести:

– отсутствие единых специализированных законов и нормативно-правовых актов о финансовой аренде, что в свою очередь, не позволяет решить ряд проблем, возникающих при финансировании лизинга (предотвращение рисков, доступ к рынкам, заключение договоров аренды, налогообложение, просроченные платежи);

– недостаточный уровень государственной поддержки развития индустрии финансового лизинга в стране;

– отсутствие налоговой политики, содействующей финансированию малых и средних предприятий;

– отсутствие единой кредитной политики, способствующей развитию индустрии финансового лизинга. Ограниченные национальной кредитной политикой каналы финансирования лизинговых компаний недостаточно устойчивы. Финансовые трудности лизинговых компаний неизбежно приводят к увеличению капитальных затрат лизинговых компаний. Для обеспечения дохода лизинговым компаниям приходится повышать

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

размер арендной платы, что неизбежно приводит к увеличению стоимости арендуемого оборудования для малых и средних предприятий и снижает их заинтересованность приобретать оборудование по финансовому лизингу.

– отсутствие системы страхования лизинговых кредитов в стране;

– наличие множественности управления в индустрии финансового лизинга и отсутствие Единого отдела управления промышленностью.

Учитывая выше отмеченные проблемы, сдерживающие развитие рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь и Китае целесообразно рассмотреть перспективные направления его развития в этих странах.

Развития рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь может осуществляться в следующих направлениях:

– рассмотрение финансового лизинга как механизма увеличения поставок продукции отечественных производителей на зарубежные рынки;

– снижение процентных ставок по лизингу за счет государственных субсидий;

– сотрудничество лизинговых операторов с крупными заводами-производителями для разработок совместных проектов по сбыту продукции;

– создание производственных проектов «под ключ», которые предполагают передачу выпускаемого дорогостоящего оборудования и машин в лизинг [2].

В целях укрепления и улучшения использования финансового лизинга в Китае малые и средние предприятия должны изменить Концепцию «собственность важнее права на использование» и активно пытаться решить проблему использования оборудования с помощью финансового лизинга для содействия собственному развитию.

Финансовым учреждениям следует изменить инвестиционную политику, сделав акцент на финансировании малых и средних предприятий как перспективных субъектов развития бизнеса в стране.

Необходимо принять единый Закон «О финансовом лизинге», чтобы уточнить концепции, унифицировать условия доступа на рынки, улучшить государственный надзор и способствовать здоровому развитию отрасли [3].

Государственная поддержка должна быть всесторонней и затрагивать все аспекты – налогообложение, кредитование, страхование и др.

Необходимо совершенствовать налоговую политику Китая посредством:

– предоставления налоговых льгот на инвестиции, то есть сумма инвестиций в рамках финансового лизинга может быть вычтена из налога на прибыль предприятия в определенной пропорции;

– использования ускоренной амортизации оборудования и самостоятельного определения режима амортизации;

– сокращения срока службы высокотехнологичного оборудования с хорошими перспективами на рынке;

– внедрения системы до налоговых вычетов.

В целях решения проблемы финансирования малых и средних предприятий, в первую очередь необходимо решить проблему финансирования лизинговых компаний, которые сталкиваются с проблемами недостаточных источников средств и высоких затрат на финансирование [3].

Правительству следует разработать соответствующую политику, направленную на ослабление некоторых ограничений на поглощение средств финансовыми лизинговыми компаниями, и оказать им кредитную поддержку. В связи с этим необходимо обеспечить благоприятную кредитную политику, позволяющую финансовым лизинговым компаниям получать долгосрочные и стабильные кредиты.

В целях поддержки развития малых и средних предприятий при разработке конкретной кредитной политики следует отдавать предпочтение сумме и процентной ставке

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

средств, необходимых для развития финансового лизинга, специально ориентированного на малые и средние предприятия.

Проводить реформу акционерного капитала, чтобы создать условия для их выхода на рынок капитала для привлечения средств, выпускать корпоративные облигации для привлечения средне- и долгосрочных средств.

Поощрять страховые фонды, фонды социального обеспечения и другие фонды социального страхования с крупными и стабильными источниками к участию в финансовом лизинге малых и средних предприятий.

Коммерческим банкам и другим финансовым учреждениям, а также крупным производителям оборудования осуществлять финансовый лизинг для малых и средних предприятий или участвовать в учреждениях финансового лизинга для них.

Предоставлять государственные субсидии лизинговым компаниям и арендаторам.

Усовершенствовать систему гарантий финансового лизинга для малых и средних предприятий в Китае.

Необходимо разрешить лизинговым компаниям выпускать корпоративные облигации для привлечения долгосрочных средств для поддержки развития лизингового бизнеса. Разрешить коммерческим банкам и другим финансовым учреждениям с кредитным бизнесом инвестировать и становиться акционерами финансовых лизинговых компаний, а также поддерживать развитие лизингового бизнеса, используя определенные формы финансирования [4].

Отменить все виды различий в политике в бизнесе отечественных, совместных предприятий и иностранных лизинговых компаний и конкурировать без дискриминации.

В настоящее время, главной задачей является принятие законов, регулирующих развитие финансового лизинга, определить режим контроля за финансовым лизингом и устранить систему множественного управления.

Необходимо создать национальную ассоциацию индустрии финансового лизинга, которая позволит создать базу данных соответствующей информации о малых и средних предприятиях, способствовать коммуникации между компаниями финансового лизинга и малыми и средними предприятиями, стать связующим звеном между ними и активно содействовать развитию бизнеса финансового лизинга малых и средних предприятий.

Таким образом, следует отметить, что рынок лизинговых услуг Республики Беларусь представляет собой развитую структуру с хорошей законодательной базой, что нельзя сказать о рынке лизинговых услуг Китая. Несмотря на определенные результаты в лизинговой отрасли двух стран, сегодня существует ряд проблем, сдерживающих развитие рынка лизинговых услуг, устранение которых в перспективе позволит минимизировать негативные и кризисные явления в экономическом развитии этих стран и расширить рынок лизинговых услуг и в целом повысить благосостояние стран.

Литература

1. Горюнов, А. Рынок лизинговых услуг Республики Беларусь / А. Горюнов // Финансовый директор. – 2011. – № 1. – С. 13–16.

2. Цыбулько, А. И. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2011 / А. И. Цыбулько, С. В. Шиманович. – Минск : ООО «Мэджик», 2012. – 44 с.

3. Цзин Ли/ Роль лизинговой отрасли малых и средних предприятий в развитии национальной экономики / Цзин Ли // Журнал Цзилиньского института кадров экономического управления. – 2001. – № 2. – С.35-39.

4. Хуан Сюцин. Использование современной лизинговой индустрии для содействия экономическому росту и социальному развитию Капитала / Хуан Сюцин, 2008. – 84 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 379.85 (075.8)

А. В. Балабаниц
balabanits@ukr.net
Мариупольский государственный университет, Украина

ИНТЕГРИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

В статье на концептуальном уровне рассмотрена задача формирования системы интегрированного управления качеством туристических услуг, обоснован методологический подход к управлению качеством туристического продукта в маркетинговом канале взаимодействия туристических предприятий на основе технологии развертывания функции качества туристических услуг.

Ключевые слова: качество туристических услуг, конкурентоспособность туристических предприятий, маркетинговый канал взаимодействия, интегрированное управление качеством туристических услуг.

Особое значение в процессах маркетингового взаимодействия туристических компаний имеет платформа интеграции менеджмента качества, на основе которой происходит постоянный поиск адекватных условиям конкуренции инструментов управления конкурентоспособностью предприятий. Проблема управления качеством туристических услуг является актуальной на всех этапах обслуживания потребителей, так как комплексный характер туристической деятельности, усложняющийся влиянием ряда факторов экономического, организационного, технического характера, не позволяет измерить качество туристических услуг только лишь в туристических предприятиях. В связи с этим актуализируется проблема обеспечения интегрированного подхода к управлению качеством управленческих услуг на всех уровнях в цепи создания стоимости (туристического продукта).

В научной литературе по проблемам управления качеством туристических услуг можно найти различные мнения отдельных авторов о формирования системы менеджмента качества туристических услуг и методах оценки качества [1–4]. Например, зарубежный исследователь Дж. Гловер указывает на прямую зависимость качества туристических услуг от эффективного управления персоналом предприятия [1, с. 7]. Украинский исследователь В.И. Охота считает, что «туристическая компания должна не только гарантировать качество обслуживания и возможность удовлетворить требования клиентов, но и направлять усилия на создание саморегулируемой системы постоянного повышение качества бизнес-процессов» [2, с. 197].

Несмотря на разнообразие подходов к проблемам формирования системы менеджмента качества услуг, недостаточно исследованы теоретические и научно-методические вопросы разработки механизма интегрированного управления качеством туристических услуг в системе маркетингового взаимодействия предприятий сферы туризма. Актуальность решения этих вопросов обусловила выбор темы проведенного исследования, определила ее цели и задачи.

Цель статьи состоит в разработке научно-методических основ обеспечения интегрированного управления качеством услуг туристического предприятия.

Качество туристической услуги представляет собой систему показателей, которые формируют туристический продукт в ходе маркетингового взаимодействия между субъектами туристической отрасли, к которым относятся такие предприятия:

1. Предприятия по разработке и реализации туристического продукта (туроператоры и турагенты).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2. Предприятия, предоставляющие услуги по размещению (гостиницы, пансионаты и др.).

3. Предприятия сферы питания (рестораны, кафе, столовые и др.).

4. Транспортные предприятия (автопредприятия, авиационные предприятия, железнодорожные ведомства, предприятия морского и речного транспорта и др.).

5. Предприятия сферы досуга в туризме (киноконцертные залы, залы игровых автоматов, спортивные залы и др.).

Таким образом, в туризме качество является интегрированной составляющей процесса создания туристического продукта в канале маркетингового взаимодействия, которая предопределяет удовлетворение потребностей потребителей целевого рынка.

С целью повышения конкурентоспособности на многих туристических предприятиях внедряются системы качества, соответствующие стандартам серии ISO 9000, которые установили единый, признанный в мире подход относительно договорных условий по оценке систем качества и одновременно регламентировали отношения между производителями и потребителями продукции и услуг.

В настоящее время в Украине основные принципы и элементы систем качества, которые охватывают все процессы, необходимые для обеспечения эффективности услуги, от маркетинга до ее предоставления, устанавливает государственный стандарт ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) Системи управління якістю», который имеет акцент на рискоориентированное мышление и позволяет эффективнее организовывать прохождение информационных потоков, децентрализовать ответственность за качество продукции и услуг, улучшить взаимодействие с бизнес-партнерами в вопросах обеспечения качества и т. д.

Широкое распространение при создании систем качества в современных условиях получают концепция TQM (total quality management) - всеобщего управления качеством, направленного на непрерывное совершенствование услуг, людей, процессов и среды, и концепция CWQC (company wide quality control) - управление качеством в рамках компании.

Важнейшим инструментом данных концепций является технология развертывания функции качества (РФК) товаров/услуг, которая представляет собой набор процедур планирования, структурирования функции качества и направлена на фокусировку и координацию потенциала качества предприятия через призму требований потребителей.

Развивая тезис П. Диксона, который утверждает, что разработка требований к качеству товара требует координации и кооперации на всем протяжении деятельности в рамках создания товара высокого качества [5, с. 263], следует указать, что развертывание функции качества является таким инструментом системы менеджмента качества, на базе которого может развиваться искреннее партнерство между предприятиями.

Развертывание функции качества следует рассматривать в качестве одной из важнейших функций интегрированного управления маркетингом взаимодействия туристических предприятия. Это означает, что специалисты по маркетингу, сбыту, административный персонал всех предприятий – субъектов туристического рынка должны работать в тесном взаимодействии для разработки и эффективного продвижения туристического предложения, способного обеспечить наивысшее удовлетворение потребителей.

Анализируя и дополняя подход П. Диксона [5, с.262 -264], можно выделить ключевые элементы стратегии развертывания функции качества туристического предприятия:

1. Проведение маркетинговых исследований целевого рынка, направленных на определение выгод и выходных данных качества туристической услуги с точки зрения требований потребителей; на измерение потребительского восприятия. С точки зрения

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

потребительской оценки качества следует различать реальное, ожидаемое и воспринимаемое качество туристических услуг. Реальное качество (Кр) - это совокупность параметров предлагаемого туристического продукта, определяющих его функциональное использование и характеристики экономичности. Ожидаемое качество (Ко) - это совокупность параметров предлагаемого туристического продукта, наличие которых потребитель считает обязательным. Воспринимаемое качество (Кв) - совокупность параметров качества, предоставляющих потребителю неожиданные ценности в предлагаемой ему туристической услуге, то есть ценности, о наличии которых потребитель даже не предполагал. Следует отметить, что само восприятие потребителем качества и ценности туристического продукта является главным детерминантом поведения потребителей при выборе туристической услуги.

Итак, маркетинговые исследования целевого рынка в рамках стратегии развертывания функции качества туристического предприятия должны быть направлены, прежде всего, на выявление существующего разрыва между реальным, ожидаемым и воспринимаемым качеством услуги.

Большинство потребителей не знают о качестве входных данных услуги с функциональной точки зрения (то есть их не интересует, как туристическая услуга была произведена). Они судят о качестве по исходным данным - выгодам, которые получены ими от предоставляемой услуги. Разница между этими двумя величинами – это и есть показатель, по которому можно оценить степень удовлетворенности потребителей качеством туристической услуги (понятие потребительской ценности услуги).

2. Разработка рекомендаций по добавлению качества для туристических предприятий с учетом оценки разрыва между реальным, воспринимаемым и ожидаемым уровнем качества турпродукта. При этом наибольшую маркетинговую активность туристические предприятия должны проявлять, если определяются условия {Кр <Ко; Ко> Кв}.

При этом очень важным является процесс организации обратной связи в маркетинговом канале взаимодействия, обеспечивающий туристические предприятия необходимой информацией в результате:

– оценки предоставляемой туристической услуги поставщиками услуг;
– оценки полученной туристической услуги потребителями;
– проверки результативности реализации всех процессов системы качества и их эффективности.

Информация о результативности и эффективности деятельности в области качества должна быть выражена в виде системы показателей и основана на следующих принципах:

1. Система показателей – основа информационного взаимодействия между субъектами туристического рынка в области качества.

2. Многоуровневость системы показателей. Количество показателей минимально на уровне туристического предприятия и возрастает при движении к процессам создания ценности на уровнях маркетингового канала взаимодействия. Показатели на каждом уровне должны соответствовать зоне ответственности каждого бизнес-партнера.

3. Объективность и полнота системы показателей. Показатели должны отражать реальное состояние дел в области качества, результаты оценки и анализа значений показателей должны предоставлять возможность проводить мониторинг и принимать управленческие решения.

Показатели результативности и эффективности деятельности в области качества должны характеризовать следующие аспекты деятельности туристического предприятия: экономическую деятельность предприятия; качество труда и производства; инновационное развитие предприятия; удовлетворённость потребителей;
социальные аспекты; экологические аспекты.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

При этом базисом для создания и введения в действие системы показателей интегрированного управления качеством в маркетинговом канале взаимодействия туристического предприятия должно быть соответствующее информационное обеспечение, методическое обеспечение и правовое обеспечение.

Обратная связь по вопросам качества должна быть установлена на каждом уровне маркетингового канала взаимодействия туристического предприятия. Рекомендации по добавлению качества туристической услуги должны формироваться на основе потребительского рейтинга важности показателей качества и конкурентного рейтинга услуги.

3. Реализация интегрированной стратегии РФК. Стратегия развертывания функции качества туристического продукта, направленная на балансирование между процессами разработки услуги высокого качества туристическими предприятиями и эффективного продвижения и маркетинговой поддержки со стороны предприятий-партнеров при ее предоставлении, обеспечит максимальное удовлетворение требований потребителей целевого рынка. Для ее реализации туристическим предприятиям целесообразно создавать межфирменные проектные группы из маркетологов предприятий – участников маркетинового канала взаимодействия, основными функциями которой должны стать: разработка концепции туристического продукта высокого качества, координация процессов совершенствования туристической услуги на основе технологии РФК, организация тестирования турпродукта, разработка сквозной стратегии позиционирования туристической услуги и т.д.

Таким образом, можно сделать ряд выводов. Понятие качества туристического продукта является сложной, комплексной и многогранной категорией.

Обеспечение высокого уровня качества туристических услуг обуславливает необходимость построения эффективных систем управления качеством, разработки и реализации действенной политики, стратегии и тактики управления качеством в цепи создания стоимости (туристического продукта) через консолидацию деятельности и интегрирование бизнес-процессов субъектов туристического бизнеса.

Именно стратегия интегрированного управления качеством туристического продукта, ориентированная на построение долгосрочных маркетинговых отношений с бизнес-партнерами и потребителями, является наиболее действенным способом завоевания конкурентных преимуществ туристическими предприятиями в условиях повышенной конкуренции.

Литература

1. Гловер, Дж. Управление качеством в индустрии гостеприимства: учебник / Дж. Гловер. Москва : ЮНИТИ, 2008. – 453 с.

2. Охота, В. І. Формування системи управління якістю на підприємствах туристичної індустрії / В. І. Охота // Бізнес-Інформ. – 2014. – Вип. 9. – С. 195–199.

3. Таньков, К. М. Концептуальні аспекти формування системи інтегрованого управління якістю туристичних послуг / К. М. Таньков, Г. М. Чепурда // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 259–264.

4. Шиманська, В. В. Стратегічне управління якістю туристичних послуг в межах розвитку туристичного комплексу України: теоретичні аспекти / В. В. Шиманська. // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 1. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_44.

5. Питер Р. Диксон. Управление маркетингом : Учеб. пособие для студентов, обучающихся по экон. направлениям и спец. / Питер Р. Диксон; Пер. с англ. под общ. ред. д. э. н., проф. Ю. В. Шленова. – М. : БИНОМ, 1998. – 556 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.24

В. Н. Гавриленко
vlad_gavrilenko@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь
В. А. Михарева
mikhareva@rambler.ru
ГГТУ им П. О. Сухого, Республика Беларусь

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье рассмотрена значимость стратегического управления применительно к социо-эколого-экономическим системам в современных условиях. Рассмотрены как внешние, так и внутренние стейкхолдеры. Определены составляющие стратегического подхода в региональном аспекте.

Ключевые слова: управление, стратегия, социо-эколого-экономические системы, стейкхолдеры.

На современном этапе белорусское общество сталкивается со значительными проблемами, например, сложной эпидемиологической обстановкой, нестабильной общественно-политической ситуацией, негативными тенденциями в экономической сфере и т.д. Очевидно, что последствия некоторых из названных проблем могут отличаться продолжительным характером. Купировать остроту возникших противоречий в социальной, экономической, экологической сферах гражданского общества как страны, так и региона, на наш взгляд, возможно в рамках реализации концепции устойчивого развития социо-эколого-экономических систем.

Социо-эколого-экономическая система (СЭЭС), в данной работе, рассматривается как определенное сочетание социальной, экологической и экономической подсистем, совместно функционирующих в условиях конкретной институциональной среды и способных к самоорганизации, выживаемости и переходу к устойчивому развитию.

Под региональной социо-эколого-экономической системой (РСЭЭС) авторы понимают совокупность взаимосвязанных экономических, техногенных, социальных и экологических (природных) факторов на территориальном уровне. Следовательно, в качестве объекта управления рассматриваются региональные территориальные образования областного, базового и первичного уровней местного самоуправления РБ, которые наделены определенным правовым статусом, обладают определенным объемом правомочий, имеют органы власти и управления. Именно РСЭЭС присуща целостность, единство экономических, социальных, демографических и иных процессов, что позволяет реализовать комплексный подход в социально-экономическом и экологическом развитии региона, направленный на воспроизводство условий для гармоничного развития, проживающего в регионе населения.

В рамках базовой модели управления устойчивостью региональной социо-эколого-экономической системы обычно рассматривают три иерархические группы управленческих структур:

- управляющие центры (органы власти региона);
- экономические агенты (предприятия);
- окружающая природная среда (региональная экосистема) [1].

Очевидно для устойчивого состояния и, следовательно, для устойчивого развития РСЭЭС управляющие центры обязаны обеспечить:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

а) экономическую устойчивость системы, которая определяется масштабами объектов народного хозяйства, согласующимися с растущими потребностями социума, и необходимостью учета интересов окружающей природной среды и сохранения определенного уровня ее качества в регионе;

б) экологическую устойчивость, как способность экологической подсистемы РСЭЭС возвращаться в исходное состояние после воздействия нежелательных внешних антропогенных или структурных факторов. Экологическая устойчивость зависит от способности к саморегуляции системы, самосохранению исходного устойчивого состояния за счет отрицательной обратной связи и природоемкости территории ассимилировать негативные антропогенные воздействия;

в) социальную устойчивость, как сбалансированность взаимоотношений между людьми в рамках РСЭЭС - институциональное определение социального справедливого уровня материального (справедливость доступа к природным ресурсам, востребованность на рынке труда, социальные стандарты) и нематериального (благоприятная экологическая обстановка, культурные ценности, научный потенциал социума) благосостояния общества.

В кратко- и среднесрочной перспективе управляющие центры для оценки эффективности управления устойчивым развитием региона применяют традиционные показатели, например, доля затрат на здравоохранение, доля затрат на охрану окружающей среды, бюджет региона, отраслевая структура ВРП, ВРП на душу населения, уровень безработицы, продолжительность жизни населения, предотвращенный экономический ущерб и другие показатели, которые можно утвердить и контролировать.

Менеджмент устойчивого развития РСЭЭС в стратегической долгосрочной перспективе не возможен в рамках базовой модели устойчивости РСЭЭС. Этот процесс можно реализовать в рамках стейкхолдерского подхода, который рассматривает формирование стратегических управленческих решений для обеспечения устойчивого развития региона как результат равноправного переговорного субъектов территории (стейкхолдеров) с учетом их интересов и стратегических целей. Согласно классификации И. А. Тажитдинова, региональный стейкхолдер – это любой субъект, являющийся как резидентом, так и нерезидентом территории, интересы и ресурсы которого могут прямо или косвенно влиять на социально-экономическое развитие региона [2].

Применительно к реалиям Беларуси к внешним стейкхолдерам относятся республиканские и областные органы исполнительной и законодательной власти, республиканские и международные общественные организации, потенциальные внешние инвесторы, хозяйствующие субъекты (нерезиденты), республиканские и международные СМИ. В первую очередь, задачами приоритетных внешних стейкхолдеров является принятие республиканских индексов и индикаторов устойчивого развития Республики Беларусь, экономическая поддержка реализации Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь (НСУР) на определенный временной период [3].

К внутренним стейкхолдерам относятся домохозяйства (местное население), экономические субъекты (предприятия региона), государственные и местные органы управления и самоуправления региона, местные общественные организации и местные СМИ. Партнерские отношения между внутренними стейкхолдерами, при принятии согласованной стратегии развития региона, позволяют выработать и реализовывать эффективные управленческие решения по социально-экономическому развитию территории.

Очевидно, что только при наличии эффективных коммуникационных связей можно конкретизировать стратегические цели устойчивого развития на основе разум-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ного компромисса между стейкхолдерами РСЭС с учетом их интересов, степени влияния, делегируемых полномочий и объема ресурсов. Коммуникационные процессы должны обеспечить адекватный обмен информацией между заинтересованными подсистемами РСЭЭС посредством создания в последней коммуникационной сети и коммуникационной структуры.

Выбор организационных структур управления и коммуникационных сетей стейкхолдерами в рамках структурированной управленческой вертикали республиканского и регионального уровня определяется, в первую очередь, их стратегическими целями и объемами ресурсам. Республиканские, областные, местные органы исполнительной и законодательной власти, являясь по своему правовому статусу приоритетными стейкхолдероми, отдают предпочтение иерархическим, линейным и линейно-штабным организационным структурам управления (ОСУ). Для подобных ОСУ характерны невысокий уровень обратной связи с другими стейкхолдерами региона, жесткий контроль исполнения принятых управленческих решений, невозможность как оперативного реагирования, так и решения сложных, неструктурированных проблем, связанных с потерей устойчивости РСЭЭС. При централизованном типе коммуникационной сети все коммуникации между стейкхолдерами осуществляются через ОСУ региона.

В условиях приближения устойчивости РСЭС к точке бифуркации, вследствие противоречий в социальной, экономической и экологической сферах жизни региона, неспособности ОСУ региона оперативно купировать негативные процессы в территориальной системе, на роль приоритетных стейкхолдеров могут претендовать и другие региональные субъекты, обладающие определенными ресурсами.

Так, в качестве приоритетного стейкхолдера может выступать население региона, которое, во-первых, является электоратом, определяющим, согласно Конституции Республики Беларусь, посредством реализации своих гражданских прав (выборы, референдум) дальнейшую социально-экономическую политику устойчивого развития региона, а, во-вторых, может заметно увеличит свои ресурсы и влияние при принятии стратегических управленческих решений в рамках закона № 108-З от 4 января 2010 года «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь», в котором разрешено создание коллективного органа территориального общественного самоуправления (КОТОС). КОТОС есть, по сути, группа неравнодушных жителей жилого района, которая стремится сделать жизнь в нем удобной, решая вопросы благоустройства территории, организации концертов и клубов самодеятельности, совместного чаепития и игр.

Эта деятельность становиться особенно актуальной при сокращении бюджета региона и увеличении гражданской инициативы и активности общества. Частично финансировать гражданские начинания возможно за счет привлечения разрешенных источников финансирования (фонд Л. Сапеги, гранты ЕС и т.д.). Законность финансовых поступлений на нужды КОТОСа определяется Декретом Президента Республики Беларусь от 25 мая 2020 г.№ 3 «Об иностранной безвозмездной помощи», который позволяет финансировать, в том числе важные, с точки зрения устойчивого развития региона программы (оказания медицинской и социальной помощи, укрепления материально-технической базы объектов социального назначения; объектов по использованию отходов; внедрения альтернативных источников энергии [4].

Партнерские отношения других стейкхолдеров с местным населением позволяют выработать и реализовывать более эффективные управленческие решения по социально-экономическому развитию территории. Взаимодействие со стейкхолдерами должно происходить с учетом требований к полноте, достоверности и существенности их вопросов.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Для реализации партнерских отношений необходимо предусмотреть возможность создания новых управленческих структур и коммуникационных сетей и прямо или косвенно влиять на социально-экономическое развитие региона. При этом предпочтение будет отдаваться децентрализованным, сетецентрическим системам управления, которые реализуются в рамках местного самоуправления. Такие системы являются более открытыми, самоорганизующимися, т.е. способными поддерживать, восстанавливать и адаптировать РСЭЭС к новым условиям. Уважительные, равноправные отношения других стейкхолдеров региона (местные органы управления, общественные организации и средства массовой информации) с местным населением позволяют выработать и реализовывать более эффективные управленческие решения по социально-экономическому развитию территории.

К числу важнейших факторов, оказывающих влияние на устойчивость региональной социо-эколого-экономической системы, является также возрастающая роль информационных технологий, цифровизация различных сторон общественной жизни. Данный фактор может оказывать как негативное влияние (например, распространение недостоверной информации), так и позитивное (например, обеспечения гласности деятельности государственных институтов). По этой причине, на роль приоритетных стейкхолдеров могут претендовать и образовательные учреждения региона, среди которых роль инновационного лидера в области принятия управленческих решений по реализации концепции устойчивого развития региона должны взять на себя классические университеты.

В зависимости от выбранных целей управления стейкхолдерами могут быть использованы стратегии взаимодействия как пассивные, так и активные. К пассивным стратегиям следует отнести: 1) стратегию мониторинга и планирования (реагирования и защиты); 2) стратегию информирования (о возможностях взаимодействия, определение инструментов взаимодействия). Активными стратегиями являются: 1) стратегия активного вовлечения (постоянный контакт со стейкхолдерами); 2) стратегия сотрудничества.

В заключении следует отметить, что внедрение коммуникационных региональных сетей на базе сетецентрических систем управления, позволит повысить эффективность взаимодействия ключевых региональных стейкхолдеров не только за счет вертикальных, но и горизонтальных информационных потоков. Это даст возможность повысить как степень открытости, так и реализует положительную обратную связь государственных организационных структур управления регионального уровня с заинтересованными субъектами в процессе разработки и реализации стратегии устойчивого развития региональной социо-эколого-экономической системы.

Литература

1. Бурков, В. Н. Механизмы управления эколого-экономическими системами / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков, А. В. Щепкин – М. : Издательство физ.-мат. литературы, 2008. – 244 с.

2. Тажитдинов, И. А. Применение стейкхолдерского подхода в стратегическом управлении развитием территорий / И. А. Тажитдинов // Экономика региона. – №2. – (169). – 2013. – С. 18–27.

3. Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Беларусь на пути достижения Целей устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bestat/gov.by. – Дата доступа: 12.05.2021.

4. Об иностранной безвозмездной помощи: Декрет Президента Республики Беларусь от 25 мая 2020 г. № 3. [Электронный ресурс.]. – Режим доступа:https://president.gov.by/ru/documents/dekret-no-3-ot-25-maya-2020-g. – Дата доступа: 12.05.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.9:330.34(476.2-21Гомель)

А. П. Геврасёва
anya1478@mail.ru
О. О. Баланденко
o.balandenko2014@yandex.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАЗВИТИЕ ГОРОДА ГОМЕЛЯ

В статье обосновывается значимость развития внешнеэкономической деятельности и ее влияние на социально-экономическое развитие города Гомеля. На основе системы показателей, характеризующих эффективность и степень открытости экономики, рассчитаны и проанализированы показатели внешнеэкономической деятельности города Гомеля. По результатам анализа сделаны выводы, определены положительные и отрицательные стороны развития внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, сальдо, эффективность, оценка, влияние, социально-экономическое развитие, сбалансированность.

Эффективность внешнеэкономической деятельности характеризует результативность функционирования субъектов хозяйствования на внешнем рынке, тем самым оказывая непосредственное влияние на социально-экономическое развитие региона.

Гомельская область активно развивает внешнеэкономическое сотрудничество со странами ближнего и дальнего зарубежья: Россией, Украиной, Польшей, Литвой, Казахстаном, Германией, Нидерландами, Великобританией, Китаем и др. Результаты внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования города Гомеля вносят существенный вклад во внешнеэкономическую деятельность региона: на долю внешнеторгового оборота приходится 41,4%, в т. ч. экспорта – 45,1%. Традиционными формами внешнеэкономической деятельности являются внешняя торговля и инвестиционное сотрудничество. Около 60% производимой гомельскими предприятиями продукции поставляется на экспорт. К числу ведущих организаций–экспортеров относятся: РУП ПО «Белоруснефть», ОАО «Гомельский химический завод», ОАО «Гомсельмаш», ОАО «Гомельстекло», ОАО «Гомельский химический завод», ОАО «Милкавита», ОАО «Гомельский мясокомбинат», ИЧПУП «Алкопак», ИЧПУП «Мультипак» [1].

Оценка влияния внешнеэкономической деятельности на развитие города Гомеля основывается на системе показателей эффективности и открытости региональной экономики [2]. К числу основных показателей относятся: экспортная, импортная и внешнеторговая квоты; коэффициент покрытия импорта экспортом; коэффициент сбалансированности внешней торговли; доля экспорта, импорта и внешнеторгового оборота на душу населения; коэффициент опережения темпов роста экспорта над темпами роста валового регионального продукта (ВРП); коэффициент опережения темпов роста импорта над темпами роста ВРП [3].

Исходные данные для расчета показателей эффективности внешнеэкономической деятельности представлены в таблице 1. Значения показателя ВРП приведены в долларах США в соответствии с официальным курсом Национального банка Республики Беларусь (по состоянию на 01.01.2019 г. – 2,15 руб., на 01.01.2020 г. – 2,11 руб., на 01.01.2021 г. – 2,57 руб.). Данные таблицы 1 свидетельствуют об отрицательной динамике ряда показателей. За рассматриваемый период внешнеторговый оборот субъектов хозяйствования города сократился на 419,7 млн. долл. США, в т. ч. экспорт – на 576,7 млн. долл. США.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Данная ситуация вызвана неблагоприятной эпидемической обстановкой в мире и в стране.

Таблица 1 – Исходные данные для оценки эффективности внешнеэкономической деятельности города Гомеля за 2018–2020 гг.

Показатели	2018	2019	2020	Отклонение, +/-	
				2019/ 2018	2020/ 2019
Экспорт, млн. долл. США	2 471,9	2 369,6	1 895,2	-102,3	-474,4
Импорт, млн. долл. США	967,0	1 148,0	1 124,0	181,0	-24,0
Внешнеторговый оборот, млн. долл. США	3 438,9	3 517,6	3 019,2	78,7	-498,4
Сальдо внешнеторговой деятельности, млн. долл. США	1504,9	1221,6	771,2	-283,3	-450,4
ВРП, млн. долл. США	5 722,9	6 329,6	5 911,8	606,7	-417,8
Численность населения, тыс. чел.	535,7	536,9	510,3	1,2	-26,6
Темп прироста экспорта, %	12,9	-4,1	-20,0	-17	-15,9
Темп прироста импорта, %	5,3	18,7	-2,1	13,4	-20,8
Темп прироста ВРП, %	4,6	10,6	-6,6	6,0	-17,2

Положительное сальдо внешнеторговой деятельности свидетельствует о превышении объемов экспорта над объемами импорта. Однако в рассматриваемый период значение показателя сократилось на 733,7 млн. долл. США. Помимо экономических показателей сокращается и численность населения города, что является одной из главных проблем города Гомеля и Гомельской области.

На основании данных таблицы 1 рассчитаем показатели эффективности внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования города Гомеля за 2018-2020 гг. (таблица 2).

Данные таблицы 2 показывают, что в 2019–2020 гг. темпы роста импорта превышают темпы роста экспорта, что обусловливает сокращение разрыва между показателями объемов экспорта и импорта, снижение положительного значения сальдо внешнеторговой деятельности.

Значения показателей экспортной квоты – 43,2%, 37,4%, 32,1% в 2018-2020 гг. соответственно, свидетельствуют об экспортоориентированности экономики города Гомеля и высокой степени ее открытости.

В рассматриваемый период значение показателя импортной квоты имеет тенденцию к увеличению и в 2020 г. составляет 19,0%. Вместе с тем, это определяет низкий уровень импорта в ВРП (меньше 25%) и свидетельствует о развития внутреннего рынка.

Показатель внешнеторговой квоты позволяет сопоставить масштабы региональной экономики и внешнеторговой деятельности, т. е. определить значимость внешней торговли для экономики региона. Для экономики города Гомеля этот показатель традиционно высок и составляет 51,1%, несмотря на отрицательную динамику в последние годы, которая проявляется на фоне снижения объемов экспорта и импорта.

Коэффициент покрытия импорта экспортом характеризует внешнеторговую самообеспеченность города. Значение коэффициента в 2020 г. составляет 1,7, что на 0,9 ниже уровня 2018 г. Коэффициент сбалансированности внешнеторговой деятельности в 2020 г. составляет 0,26, что на 0,18 меньше уровня 2018 г. Значение и динамика снижения показателя определяют несбалансированность внешнеторговой деятельности

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

субъектов хозяйствования с преобладанием экспортных операций над импортными. Положительное значение показателя, как правило, определяет благополучную внешнеторговую ситуацию и относительную экспортную устойчивость города.

Таблица 2 – Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования города Гомеля за 2018–2020 гг.

Показатель	2018	2019	2020	Отклонение, +/-	
				2019/ 2018	2020/ 2019
Темп роста экспорта, %	112,9	95,9	80,0	-17	-15,9
Темп роста импорта, %	105,3	118,7	97,9	13,2	-20,7
Экспортная квота, %	43,2	37,4	32,1	-5,8	-5,3
Импортная квота, %	16,9	18,1	19,0	1,2	0,9
Внешнеторговая квота, %	60,1	55,6	51,1	-4,5	-4,5
Коэффициент покрытия импорта экспортом	2,6	2,1	1,7	-0,5	-0,4
Коэффициент сбалансированности	0,44	0,35	0,26	-0,09	-0,09
Объем экспорта на душу населения, тыс. руб./чел.	4,6	4,4	3,7	-0,2	-0,7
Объем импорта на душу населения, тыс. руб./чел.	1,8	2,1	2,2	0,3	0,1
Внешнеторговый оборот на душу населения, тыс. руб./чел.	6,4	6,6	5,9	0,2	-0,7
Коэффициент опережения темпов роста экспорта над темпами роста ВРП	2,8	–	–	–	–
Коэффициент опережения темпов роста импорта над темпами роста ВРП	1,2	1,8	–	0,6	–

В расчете на душу населения показатели экспорта и импорта имеют разнонаправленную тенденцию, о чем свидетельствует увеличение объемов импорта на душу населения на 0,4 тыс. руб./чел. и снижение экспорта на душу населения на 0,9 тыс. руб./чел. За период 2018–2020 гг. значение внешнеторгового оборота на душу населения снизилось на 0,5 тыс. руб./чел. и составило 5,9 тыс. руб./чел.

Коэффициент опережения темпов роста экспорта над темпами роста ВРП имеет положительное значение в размере 2,8 в 2018 г. Данная тенденция свидетельствует об опережении темпов роста экспорта над темпами роста ВРП, т. е. указывает на увеличение степени участия субъектов хозяйствования города Гомеля в международном разделении труда. Снижение объемов экспорта в 2019 г. и ВРП в 2020 г. определяет отрицательные тенденции во внешнеэкономической сфере.

Коэффициент опережения темпов роста импорта над темпами роста ВРП в 2018–2020 гг. отражает нестабильность динамики данного показателя. В 2018–2019 гг. коэффициент принимает значения 1,2 и 1,8 соответственно, что свидетельствует об опережении темпов роста импорта над темпами роста ВРП, увеличении импортозависимости субъектов хозяйствования города Гомеля.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что внешнеэкономическая деятельность как инструмент развития экономики города Гомеля содействует решению таких задач, как:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– обновление технической и технологической производственной базы, модернизация производств;
– освоение невостребованного научно-технического потенциала;
– развитие инфраструктуры, транспортной сети и средств связи;
– привлечение в экономику прогрессивной техники и технологии;
– освоение передовых форм и методов организации производства;
– применение новых форм организации и оплаты труда;
– внедрение инноваций в производственный процесс;
– увеличение занятости и создание новых рабочих мест;
– привлечение дополнительной рабочей силы;
– повышение уровня и качества жизни населения.

Однако воздействие внешнеэкономической деятельности на экономику города Гомеля имеет как положительный, так и отрицательный характер. Активное развитие внешнеэкономической деятельности влечет за собой негативные последствия для окружающей среды, усиление конкуренции со стороны иностранных производителей, перетекание капиталов за рубеж, что в конечном итоге соответствующим образом отражается на социально-экономическом развитии города.

Положительное влияние внешнеэкономической деятельности на социально-экономическое развитие города Гомеля заключается в обеспечении прогрессивного роста экономики на инновационной основе, источником развития которой являются иностранные инвестиции [4]. Под воздействием научно-технического прогресса ускоряются темпы морального старения техники и технологий, возрастают затраты НИОКР. Мировая практика показывает, что самостоятельно решить проблему обновления производственных фондов невозможно. Импорт современной техники и технологий способствует повышению технического уровня производства. На основе долгосрочного производственного сотрудничества и стабильных связей между иностранными партнерами по совместной деятельности экономика города Гомеля активно развивается, что обусловливает выпуск продукции, конкурентоспособной, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Проведенное исследование показывает, что влияние внешнеэкономической деятельности на социально-экономическое развитие города Гомеля играет особую роль в качестве его структурообразующего и основополагающего фактора.

Литература

1. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс] // Гомельский городской исполнительный комитет. – Режим доступа: http://gomel.gov.by/ru/content/economics/. – Дата доступа: 20.09.2021.

2. Геврасёва, А. П. Оценка эффективности экспортного потенциала региона и направления её повышения / Геврасёва А. П. // Актуальные вопросы экономического развития: теория и практика: сб. науч. ст. / Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины; редкол.: Б. В. Сорвиров, О. С. Башлакова (гл. ред.) [и др.]. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2012. – С. 26–29.

3. Геврасёва, А. П. Совершенствование инструментария оценки внешнеэкономической деятельности региона / А. П. Геврасёва // Актуальные вопросы экономического развития: теория и практика [Электронный ресурс]: Материалы международной научной конференции – VII Чтений, посвящённых памяти известного белорусского и российского учёного-экономиста Михаила Вениаминовича Научителя ; М-во образования Республики Беларусь, Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2018. – С. 139–141.

4. Геврасёва, А. П. Меры государственной поддержки региональных экспортоориентированных субъектов хозяйствования / А. П. Геврасёва, О. В. Арашкевич // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. Социально-экономические и общественные науки. – Гомель, 2018. – №5 (110). – С. 110–115.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 332.142.6:330.341

А. П. Геврасёва
anya1478@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КОМПОНЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены экологические цели устойчивого развития. Авторский подход к выбору и обоснованию целей основывается на преобладающем компоненте и его значимости в реализации модели устойчивого развития. Для регионов Республики Беларусь актуальность Целей 6, 11–15 заключается в формировании благоприятных условий обеспечения населения и субъектов хозяйствования водой, рациональном ее использовании и достаточной степени очистки; преодолении экологических последствий аварии на Чернобыльской АЭС; снижении уровня отходов; противодействии климатическим изменениям и снижении выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников; сохранении естественных экосистем, биологического и ландшафтного разнообразия.

Ключевые слова: устойчивое развитие, модель, цели, экологический компонент, глобальный уровень, региональный уровень.

Реализация модели устойчивого развития предполагает экологоориентированный экономический рост. Приоритетность экологической составляющей обусловлена основной идеей устойчивого развития, заключающейся в постоянном росте благосостояния людей в условиях качественной окружающей среды.

Из 17 целей устойчивого развития (ЦУР), определенных Повесткой дня в области устойчивого развития на период до 2030 года, к числу целей по экологическому компоненту отнесены [1]:

– *Цель 6.* Обеспечение наличия и рационального использования водных ресурсов и санитарии для всех;

– *Цель 11.* Обеспечение открытости, безопасности, жизнестойкости и экологической устойчивости городов и населенных пунктов;

– *Цель 12.* Обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства;

– *Цель 13.* Принятие срочных мер по борьбе с изменением климата и его последствиями;

– *Цель 14.* Сохранение и рациональное использование океанов, морей и морских ресурсов в интересах устойчивого развития;

– *Цель 15.* Защита и восстановление экосистем суши и содействие их рациональному использованию, рациональное лесопользование, борьба с опустыниванием, прекращение и обращение вспять процесса деградации земель и прекращение процесса утраты биологического разнообразия.

Рассмотрим каждую из представленных целей, определяя значимость ее достижения, как на глобальном, так и на региональном уровнях.

Содержание *Цели 6* имеет особую актуальность в условиях активного распространения инфекции COVID-19. Для Республики Беларусь формирование благоприятных условий обеспечения населения и субъектов хозяйствования водой, рациональное использование и достаточная степень ее очистки относятся к числу приоритетных направлений реализации на региональном уровне. Имея 37,3 млрд. м^3 возобновляемых ресурсов пресной воды, объем ее добычи в Республике Беларусь составляет 1363 млн. м^3, в том числе из поверхностных источников – 556 млн. м^3, из подземных источников –

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

807 млн. м^3. Объем добытой воды на душу населения составляет 145 м^3. Лидерами среди стран СНГ по запасам пресной воды являются Российская Федерация (4681,5 млрд. м^3) и Казахстан (110 млрд. м^3), среди стран Европейского Союза – Франция (206,2 млрд. м^3), Швеция (195,3 млрд. м^3) и Германия (188 млрд. м^3), другие страны – США (2 478,0 млрд. м^3) и Мексика (451,3 млрд. м^3). Наибольшие размеры объемов добытой воды на душу населения приходятся на Исландию (4422 м^3), Новую Зеландию (2162 м^3), Эстонию (1356 м^3), Азербайджан (1335 м^3), Казахстан (1272 м^3), Грецию (962 м^3) и Испанию (670 м^3) [2, с. 324]. Учитывая численность населения государств, уровень запасов возобновляемых ресурсов пресной воды, наблюдаются определенные диспропорции, связанные с ограниченностью удовлетворения жизненно важной потребности человека, – потребности в воде.

Динамика национального перечня показателей *Цели 6* свидетельствует об увеличении на 0,2 п.п. доли безопасно очищаемых хозяйственно-бытовых и промышленных сточных вод, на 3 п.п. и 17 п.п. доли поверхностных водных объектов (водоемы и водотоки соответственно), которым присвоен «хороший» и выше экологический (гидробиологический) статус. Эффективность водопользования в 2018 г. составляет 60,3 руб./м^3, что на 3,8 руб./м^3 выше значения 2016 г.

Для регионов Республики Беларусь достижение *Цели 11* заключается в формировании благоприятных условий жизнеобеспечения населения, преодолении экологических последствий аварии на Чернобыльской АЭС (ЧАЭС) и развитии территорий, подвергшихся радиоактивному загрязнению.

Радиоактивному загрязнению цезием-137 с уровнем более 37 кБк/м^2 подверглось 23% территории республики площадью 46,45 тыс. км^2. На площади 136,5 тыс. км^2 плотность загрязнения почвы цезием-137 превышала 10 кБк/м^2 (0,27 Ки/км^2). Радиоактивному загрязнению с уровнем выше 37 кБк/м^2 подверглось более 2 млн. га лесов (22 %), что превышает аналогичные показатели в России и Украине [3, с. 78].

Последствия аварии на ЧАЭС, которые связаны с исключением из сельскохозяйственного оборота части земель, сокращением размеров пользования природными ресурсами, переселением населения в чистые районы, ставит под угрозу вопросы обеспечения демографической, продовольственной и экологической безопасности страны. Актуальность цели подтверждает тот факт, что Республика Беларусь запускает свою собственную атомную станцию.

Для мировой общественности достижение *Цели 11* связано с ростом урбанизации и ее экологическими последствиями для населения. К сглаживанию негативных тенденций направлены усилия ряда международных организаций – *ЕЭК ООН, ФАО, Организации ООН по вопросам жилья и городского развития (ООН-Хабитат)*.

Проблемы роста урбанизации и ее экологические последствия для населения нашей страны заключаются в раздельном сборе бытовых отходов, дальнейшей переработке твердых бытовых отходов, снижению выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду. За 2016-2019 гг. увеличивается доля населения, пользующегося услугой удаления твердых коммунальных отходов на регулярной основе, – с 75,3% в 2014 г. до 95,5% в 2019 г., что связано с мерами информационной поддержки со стороны Министерства жилищно-коммунального хозяйства и региональных органов исполнительной власти [4, с. 17]. По показателю среднегодовой концентрации содержания загрязняющих веществ в атмосферном воздухе, как мелких твердых частиц класса PM10, так и мелких твердых частиц класса PM2,5, ситуация усугубляется в промышленно развитых городах, что обусловлено высокой степенью концентрации производств, наличием основных производственных фондов с высоким уровнем износа.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Пандемия, вызванная распространением инфекции COVID-19, обусловила необходимость разработки новых моделей производства и потребления *(Цель 12)*. Человечество перед угрозой вымирания ощутило непосредственную связь с природой и ее влияние на дальнейшее свое существование. Уровень вмешательства человека в окружающую его природную среду должен иметь целесообразные границы, которые следует определять не масштабами хозяйственной деятельности и обеспечением экономического роста, а емкостью экосистем, их способностью к самовоспроизводству и восстановлению.

Анализируя показатели *Цели 12* национального перечня показателей мониторинга достижения ЦУР за 2016–2019 гг., наблюдается увеличение на 28,1% образования отходов производства 1 – 3 классов опасности на душу населения. Доля использованных и обезвреженных отходов производства снизились на 1 п.п. и 0,6 п.п. соответственно. Доля использования твердых коммунальных отходов в общем объеме образования твердых коммунальных отходов увеличилась на 6,6 п.п. [4, с. 19].

Развитие потенциала регионов по противодействию климатическим изменениям и снижение выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников является *Целью 13,* определенной на региональном уровне. Изменение климата имеет необратимые последствия как для отдельно взятого региона, так и для всей планеты. Поэтому меры, предпринимаемые по его предупреждению, должны носить мировой характер.

К числу наиболее актуальных проблем современности относятся выбросы парниковых газов. Для удержания глобального потепления в пределах 1,5% необходимо обеспечить годовое их сокращение на 7,6% [5].

Годовые объемы выбросов парниковых газов в Республике Беларусь в 2018 г. составляют 92 млн. тонн CO_2 эквивалента в год, в процентах к 1990 г. – 66,8%. В структуре выбросов наибольший удельный вес приходится на энергетику (62%) и сельское хозяйство (24,5%). Среди стран-лидеров по данному показателю – США (6766,6 млн. тонн), Российская Федерация (2220,1 млн. тонн), Япония (1238,3 млн. тонн), Германия (858,4 млн. тонн), Канада (729,3 млн. тонн) [2, с. 329].

Приведенные данные указывают на значимость проблемы и необходимость ее решения. Присоединение к *Рамочной конвенции ООН об изменении климата* позволяет получить Республике Беларусь доступ к экономическим механизмам, обеспечивающим стимулирование мероприятий, направленных на сокращение выбросов парниковых газов и увеличение абсорбции парниковых газов поглотителями, включая проекты, связанные с лесами, а также на мероприятия по адаптации к изменению климата в сельском и лесном хозяйстве.

Цель 14 не является актуальной для регионов Республики Беларусь по причине географического положения страны.

Цель 15 «Защита и восстановление экосистем суши и содействие их рациональному использованию, рациональное лесопользование, борьба с опустыниванием, прекращение и обращение вспять процесса деградации земель и прекращение процесса утраты биологического разнообразия» заключается в обеспечении сбалансированности между хозяйственной деятельностью человека и природной средой. Интенсивное использование ограниченных природных ресурсов, деградация земельных угодий, преступления против дикой природы с течением времени пагубно отражаются не только на состоянии окружающей среды, а, в первую очередь, на здоровье человека. Источники и факторы распространения ряда инфекционных заболеваний имеют искусственную основу, создаваемую волей и желанием человечества в стремлении к насыщению природными богатствами в ущерб всем остальным интересам. Птичий и свиной грипп, инфекция COVID–19 представляют угрозу как животным, так и человеку. Распространение забо-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

леваний влечет за собой тяжелые последствия экономического, социального, политического и экологического характера. Понимая важность постановки и достижения *Цели 15,* ООН провозгласила 2021–2030 гг. Десятилетием восстановления экосистем.

Приверженность Республики Беларусь сохранению и поддержанию равновесия экосистем находит отражение в заключенных с ее участием международных договорах и соглашениях:

– Конвенция о всемирном культурном и природном наследии (16.11.1972 г., г. Париж (Франция));

– Конвенция о биологическом разнообразии (05.06.1992 г., г. Рио-де-Жанейро (Бразилия));

– Конвенция о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения (СИТЕС) (03.03.1973 г., г. Вашингтон);

– Орхусская конвеция о доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды (25.06.1998 г., г. Орхус (Дания));

– Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте (ЭСПО, ЕІА) (25.02.1991 г., г. Эспо (Финляндия)) и др.

О прогрессе в переходе на устойчивое развитие по *Цели 15* свидетельствует динамика национального перечня показателей. В течение 2016–2019 гг. на 0,1 п.п. увеличивается доля площадей особо охраняемых природных территорий в площади республики и лесистость территории, на 6,6 $м^3$/га средний запас лесных насаждений, на 12,1 п.п. доля создания лесных культур на генетико-селекционной основе в общем объеме посева и посадки леса. Прогресс в переходе на неистощительное ведение лесного хозяйства связан с увеличением наземной биомассы в лесах (на 4,7 тонн/га); площади лесов, сертифицированных в соответствии с независимой схемой сертификации по PEFC и FSC (182,8 тыс. га и 634 тыс. га соответственно), доли лесных площадей в установленных законом охраняемых районах (на 0,5 п.п.), 100% охватом лесных площадей с долгосрочным планом управления [4, с. 22-23].

Исследование целей по экологическому компоненту свидетельствует о том, что устойчивое развитие предполагает экологически ориентированное социально-экономическое развитие, направленное на сохранение качества окружающей среды и предотвращение негативного воздействия на состояние природных систем при обеспечении роста материального благосостояния людей. Достижение целей обусловливает необходимость изменения потребительского вектора развития, предполагающего коренные преобразования в межгосударственных отношениях, выстроенных с учетом новых направлений экономического роста в условиях возрастания ограниченности природных ресурсов.

Литература

1. Цели в области устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/economic-growth. – Дата доступа: 20.09.2021.

2. Беларусь и страны мира: статистический сборник / под ред. И. В. Медведевой. – Минск : Национальный статистический комитет, 2020. – 369 с.

3. Амбражевич, М. Л. Состояние окружающей среды Республики Беларусь. Государственное научное учреждение «Институт природопользования Республики Беларусь». Национальный доклад / М. Л. Амбражевич. – Минск : Высшая школа, 2010. – 220 с.

4. Охрана окружающей среды в Республике Беларусь: статистический сборник / под ред. И. В. Медведевой. – Минск : Национальный статистический комитет, 2020. – 200 с.

5. Доклад ООН о Целях в области устойчивого развития [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://unstats.un.org/sdgs/report/2020/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2020_Russian.pdf. – Дата доступа: 20.09.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 005.35:334.722

И. В. Глухова
gluirina@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА: СТЕЙКХОЛДЕРОВСКИЙ ПОДХОД

В статье рассмотрены вопросы, связанные с применением социальной ответственности бизнеса в рамках использования стейкхолдеровского подхода к развитию регионов Республики Беларусь. Приведен авторский подход к определению понятия «стейкхолдер» и их классификации с учетом принятия корпоративной социальной ответственности. Определены границы корпоративной социальной ответственности, принципы взаимодействия стейкхолдеров, которые должны быть положены в основу управления факторами, определяющими региональное / межрегиональное развитие.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, корпоративная социальная ответственность, активный и пассивный стейкхолдер, границы социальной ответственности, устойчивое развитие региона

Современная организация, как инструмент для осуществления различных направлений бизнеса, рассматривается в виде открытой системы, активно взаимодействующей с представителями внешней среды (различными организациями, органами государственного управления и др.), которые определенным образом влияют на ее деятельность. И разработка классического варианта стратегии и тактики развития любого субъекта хозяйствования предполагает учет влияния внешних субъектов на процесс развития организации и разработку мероприятий по их нивелированию. В современных условиях развития экономики Республики Беларусь, формирования эффективной системы социального партнерства, возрастания требований к экологизации промышленного производства, актуализируется проблема принятия ответственности субъектов хозяйствования за результаты своей деятельности.

В теории и практике экономики существует понятие «социальная ответственность бизнеса». Согласно определению Всемирного Делового Совета по Устойчивому Развитию, социальная ответственность – это «… постоянная приверженность бизнеса вести дела на основах этики и вносить свой вклад в экономическое развитие, в то же время улучшая качество жизни своих работников и их семей, и общества в целом» [1, с. 37]. Из определения следует, что социальная ответственность связана с решением проблем, которые выходят далеко за рамки ее внутренней среды и ближайшего внешнего окружения.

Исследованиями в этой области занимались многие ученые-экономисты, включая Короткова Э.М., Александрову О.Н., Беляеву И.Ю., Стрижова С.А., С.В. Туркина, В.А. Шахового, С.В. Гончарова, Г.Л. Тульчинского, Благова Ю.В. и др. При этом социальная ответственность применительно к конкретному субъекту хозяйствования выражается понятием «корпоративная социальная ответственность (КСО)». Так, например, Коротков Э.М. и Александрова О.Н. полагают, что это «…концепция, в соответствии с которой организация учитывает интересы общества, беря на себя ответственность за влияние их деятельности на заказчиков, поставщиков, работников, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны общественной сферы» [2, с. 30].

Основным принципом реализации этой концепции является, прежде всего, добровольность ее принятия. Это означает, что субъект хозяйствования самостоятельно принимает решение о границах своей социальной ответственности. Минимальная граница

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

определяется законодательством страны в трех основных сферах: финансово-экономической, социальной и экологической, – которые очень тесно взаимосвязаны. Так, например, легализация бизнеса, своевременная уплата налогов и страховых взносов влияют на эффективность формирования доходной части государственного бюджета различных уровней. Это, в свою очередь, позволяет исполнить обязательства перед обществом в форме выплаты социальных трансфертов. Экологизация производства, связанная с вводом в действие более прогрессивных технологических линий, обуславливает снижение уровня антропогенного воздействия на окружающую среду, сохранение здоровья сотрудников организации и граждан, проживающих на сопредельной территории с организацией. При таком подходе снижаются государственные расходы на защиту и охрану окружающей среды. Максимальная граница корпоративной социальной ответственности устанавливается собственниками организации самостоятельно, исходя из их морально-этических принципов, финансовых возможностей организации и ряда других факторов. Грамотное определение границ социальной ответственности при взаимодействии организации с внешней средой выступает в качестве фактора конкурентоспособности не только непосредственно организации, а еще и административно-территориальной единицы и страны в целом.

Эффективная реализация корпоративной социальной ответственности возможна на основе использования стейкхолдеровского подхода. Согласно его теоретической концепции, при достижении своих целей функционирования и развития организация должна соблюдать интересы стейкхолдеров – иных сторон, участвующих в различных ее бизнес-процессах. При этом изначально предполагается, что взаимоотношения с контрагентами могут и не носить характер долгосрочного сотрудничества и строиться на конкурентной основе. А в «удобных» для организации случаях соблюдать принципы взаимовыгодного сотрудничества. Иными словами, это может быть постоянное или спонтанное неформальное объединение участников некого бизнес-процесса для удовлетворения своих интересов.

Э. Фримен в своем известном труде «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон» привел трактовку понятия «заинтересованная сторона (стейкхолдер)». Он полагал, что это – «любой индивидуум, группа или организации, существенно влияющие на принимаемые фирмой решения и/или оказывающиеся под воздействием данных решений» [3, с. 110]. А к основным стейкхолдерам он отнес собственников, потребителей, работников, конкурентов, СМИ, группы защиты прав потребителей и защиты окружающей среды, правительственные организации и др.

С позиции корпоративной социальной ответственности бизнеса в основу авторского определения «стейкхолдера» и классификацию стейкхолдеров положен признак «отношение к бизнес-процессу во время его реализации». В этом случае выделяют:

– активных стейхолдеров – организаций, действия которых связаны с осуществлением различных бизнес-процессов в рамках стратегического развития в пределах установленных границ корпоративной социальной ответственности и имеющих конечной целью реализацию принципа «залог процветания организации – обеспечение благосостояния общества». К ним относятся собственники имущества, персонал организации, поставщики, потребители, конкуренты, инфраструктурные институты товарных рынков, органы государственного управления, общественные объединения работников / нанимателей;

– пассивных стейкхолдеров – организаций и/или индивидуумов, напрямую не принимающих участие во взаимоотношениях активных стейкхолдеров, но на которых отражаются результаты этого взаимодействия. В данную группу следует включить, прежде всего, население территориально-административных единиц, на которой осуществляют свою деятельность активные стейкхолдеры. Кроме того, если, рассматривать

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

промышленную организацию в качестве активного стейкхолдера, то пассивным участником может быть любая организация с позиции достижения устойчивого состояния межотраслевого баланса страны.

Взаимодействие рассмотренных групп стейкхолдеров должно строиться на следующих принципах:

– соблюдения взаимных интересов всех стейкхолдеров;
– добросовестной конкуренции;
– гармоничного развития территорий страны;
– повышения благосостояния общества;
– развития социального партнерства;
– экологизации деятельности;
– совместное решение проблем регулирования кризисных процессов.

Соблюдение приведенных принципов должно быть положено в основу формирования условий обеспечения устойчивого развития регионов Республики Беларусь. Каждый субъект бизнеса – стейкхолдер, четко формулируя и принимая корпоративную социальную ответственность, усиливает свою ответственность за вклад в результаты развития территории, на которой он функционирует.

Каждый регион страны обладает отличительными особенностями, которые определяют уровень его социально-экономического развития (таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели социально-экономического развития регионов Республики Беларусь в 2019 году [4, с. 27–32]

Показатели	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	Минская область и г. Минск	Могилевская область
Валовый региональный продукт, млн. руб.	12453,7	9903,3	13456,6	10838,9	56338,1	9105,3
Уровень безработицы, %	5,5	3,6	5,3	2,8	3,5	5,4
Денежные доходы на душу населения, руб.	608,2	611,9	600,6	652,1	878,6	602,4
Объем промышленного производства, млн. руб.	12577,2	16301,7	23404,0	12292,5	40681,3	10443,8
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	3225,2	2608,9	4176,1	3977,5	12733,1	2020,0
Внешнеторговое сальдо, млн. долл. США	830,9	-1338,9	-1215,9	378,8	-3735,3	777,5

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Традиционно более высокий уровень развития наблюдался в Минской области и г. Минске, где сконцентрирована большая часть финансовых, трудовых и иных видов ресурсов. Динамика представленных показателей по областям сложилась в результате взаимодействия объективных и субъективных факторов. К основным классическим факторам относятся:

– стратегические приоритеты развития региона;

– специализация региона, представленная различными видами экономической деятельности и сетью соответствующих им организаций;

– наличие инновационно-промышленных кластеров в регионе;

– уровень экологизации производства и применения прогрессивных ресурсосберегающих технологий;

– уровень развития инфраструктуры региона;

– особенности функционирования товарных рынков;

– формирование хозяйственных связей с другими регионами страны;

– особенности внешнеэкономической деятельности и интеграции субъектов бизнеса в систему международных хозяйственных связей;

– уровень финансовой устойчивости крупных субъектов бизнеса, представленных, как правило, градообразующими и приравненными к ним организациями;

– трансфертную политику государства, направленную на сглаживание экономической поляризации регионов;

– прочие факторы.

Приведенные факторы являются взаимозависимыми и взаимообусловленными, а степень выраженности их влияния на уровень социально-экономических показателей достаточно дифференцирована. В любом случае они являются результатом взаимодействия активных стейкхолдеров и их позиции в отношении принятия определенной социальной ответственности.

Следует учитывать тот факт, что в стране сформировано определенное количество холдингов, которые включают организации, расположенные территориально в различных регионах Беларуси. Ярким примером могут выступать «Белорусские обои», «Белорусская металлургическая компания», «Мясомолпром», «Холдинг организаций деревообрабатывающей промышленности» и др. В этом случае целесообразно вести речь о наличии единой корпоративной социальной ответственности всех организаций холдинга, что будет способствовать обеспечению сбалансированного межрегионального развития.

Таким образом, выработка и принятие социальной ответственности в рамках применения стейкхолдеровского подхода позволит обоснованно подойти к стратегическому планированию развития регионов страны и достижению сбалансированности их развития, включая и постепенное выравнивание уровня их социально-экономического развития.

Литература

1. Алферова, Т. В. Управление социальным развитием персонала : учеб. пособие / Т. В. Алферева [Электронный ресурс]. – Пермь : Пермский гос-й нац-й исслед. ун-т, 2020. – в 2-х ч. – Ч. 1. – 129 с. – Режим доступа: http://www.psu.ru/files/docs/science/books /uchebnie-Posobiya /alferova-upravlenie-socialnym-razvitiem-personala-ch1.pdf.

2. Коротков, Э. М. Корпоративная ответственность : учеб. для бакалавров / Э. М. Коротков [и др.]; под ред. Э. М. Короткова. – М. : Изд-во Юрайт, 2013. – 445 с.

3. Благов, Ю. В. Классика теории менеджмента / Ю. В. Благов // Вестник Санкт-Петербуржского университета. – Серия Менеджмент. – 2012. – Вып. 1. – С. 109 –116.

4. Регионы Республики Беларусь – 2020: стат. ежегод. / ред. кол.: И. В. Медведева [и др.]. – Минск : Нац. стат. комитет Респуб. Беларусь, 2021. – Т. 1. – 776 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 005.95

М. А. Горбашевская
margora79@gmail.com
МГУ, Украина

КАДРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ВОПРОСОВ МЕНЕДЖМЕНТА

В основе управления кадровой безопасностью в системе экономической безопасности предприятия лежит управление персоналом, правильное управление которым принесет выгоду и позволит избежать основных проблем на предприятии, связанных с кадрами. Кадровая безопасность является основным вопросом менеджмента и играет важную роль в процессе формирования всей системы управления в целом.

Ключевые слова: кадровая безопасность, управление персоналом, экономическая безопасность, проблемы безопасности, управление предприятием, менеджмент.

В период кризисов и нестабильности экономической системы и предпринимательской деятельности огромную роль в процессе деятельности любых предприятий играет термин кадровой безопасности. Именно кадровая безопасность в общей массе экономической безопасности предприятия, его свободы играет важное значение для процесса формирования всей управленческой системы в целом и менеджмента в частности. Ее изучение есть важным компонентом, который необходимо использовать при ликвидации социальных и экономических рисков в процессе производственной, коммерческой и других видов деятельности предприятия.

Исследования, которые проводятся в области кадровой безопасности, дают возможность снизить эти риски, спрогнозировать и создать возможности для ликвидации их, а также выполнить определенную профилактическую работу. Управление персоналом – это основа основ кадровой безопасности и ее понимание позволит решить множество вопросов, связанных с системой управления в целом и менеджментом предприятия в частности. Для организации сбалансированного и эффективного трудового процесса необходимо постоянно проверять, тщательно отбирать, обучать весь кадровый потенциал, поэтому перед руководством всегда стоит вопрос кадровой безопасности и он постоянно будет актуальным.

Очень часто риски возникают со стороны собственного персонала на предприятии. И они несут за собой определенные угрозы, а негативные последствия этих рисков (угроз) будут связанны не только с ухудшением качества управления предприятием, но и с полной потерей его владельцем.

Более 40% компаний страдают от различных экономических преступлений своих сотрудников и теряют в результате до 7% своего дохода, то есть руководству нужно постоянно принимать адаптивные решения, направленные на борьбу с кадровыми преступлениями. По данным Grant Thornton International Business Report, на борьбу с экономическими преступлениями своих же сотрудников встали уже 45% компаний по всему миру. Исследования, которые проводились более чем 33 странах мира среди 7800 компаний, показали, что наиболее активными борцами с такими видами преступлений являются Канада, США, Мексика, а пассивными выступает Восточная Азия.

Но обращать внимание на эту проблему предприятия начинают только тогда, когда лично испытывают недостаток денег в корпоративном кармане. При этом чем больше предприятие, тем выше в ней процент преступлений сотрудников. Так, жертвой кражи

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

или обмана стали только 32% компаний, где работает менее 200 человек. Результат для компании, где более 5 тыс. сотрудников, – вдвое больше – 62%.

Осознание содержания и понимания понятия «кадровая безопасность» требует определения характеристики понятия «экономическая безопасность», что невозможно сделать без исследования понятия безопасности.

Понятие «безопасность» многогранное и трактуется почти во всех жизненно важных направлениях. Чаще всего выделяют три уровня безопасности: личная, общественная и государственная.

Понятие «безопасность» несет достаточно широкую смысловую нагрузку, например, международная безопасность, государственная безопасность, безопасность предпринимательства, безопасность жизнедеятельности граждан. Обычно под ним понимается текущая и перспективная защищенность от различных угроз имущественного и неимущественного характера [1, с.56]. Если рассматривать более детально, тогда данный термин обязан включать все возможные фундаментальные понятия такие как: безопасность в области политики, военной деятельности и экологии. Важно уметь дифференцировать безопасность в зависимости от основных факторов, которые приводят к ее нарушениям. Например, со стороны иностранных государств проявляются внешние риски, а со стороны собственного государства возможны изменения в экономической политике или неблагоприятной динамики рынка и т.п. Для безопасности угрозу могут нести и многие внутренние факторы, такие как: достаточно низкая квалификация собственного персонала или нехватка финансовых ресурсов, необходимых для обучения и переквалификации этого же персонала.

Безопасность в экономической сфере занимает важное место в общей системе безопасности для которой характерны следующие направления ее обеспечения - это безопасность национального или отечественного сектора производственной деятельности, устойчивость внутренней денежной и финансово-кредитной системы, региональные элементы экономической безопасности, а также экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.

Так в 1998 была разработана Концепция экономической безопасности Украины, в которой суть экономической безопасности страны определена как «... способность национальной экономики обеспечить свободное, независимое развитие и удержать стабильность гражданского общества и его институтов, а также достаточный оборонный потенциал страны по всевозможных неблагоприятных понимал и вариантов развития событий, и способность Украинского государства к защите национальных экономических интересов от внешних и внутренних угроз» [2, с.4]. Данная Концепция определяет основные угрозы национальной безопасности Украины и раскрывает их сущность, рассматривает вопросы безопасности реального и финансового секторов экономики, структурные и воспроизводственные аспекты экономической безопасности и приводит интегральные показатели экономической безопасности Украины.

Экономическая безопасность предприятия - это комплексная характеристика достигнутых и ожидаемых результатов деятельности предприятия, обусловленная согласованию целей и предусматривает рациональное использование ресурсов. Обеспечение экономической безопасности предприятия возможно при условии осуществления непрерывного, системного процесса, ход которого предусматривает диагностику внешней и внутренней среды предприятия, планирование, организацию и реализацию мероприятий по поддержке стабильного функционирования предприятия в соответствии с его стратегических, тактических и текущих целей, достигается в первую очередь путем наиболее рационального распределения и использования ресурсов.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Такая трактовка обеспечения экономической безопасности дает возможность выделить в качестве одного из весомых критериев обеспечения экономической безопасности предприятия – достижение им целей своей деятельности.

При формировании теоретических основ экономической безопасности предприятия возникает комплекс проблем, которые можно сгруппировать по определенным признакам (рисунок 1, составлен по [3, с. 116]). В основе обеспечения экономической безопасности предприятия лежит главная цель, которая сводится к обеспечению его стабильного и максимально эффективного функционирования в нынешних условиях и создание высокого потенциала развития предприятия в будущем [4], а также функциональные цели, способствующие достижению главной цели.

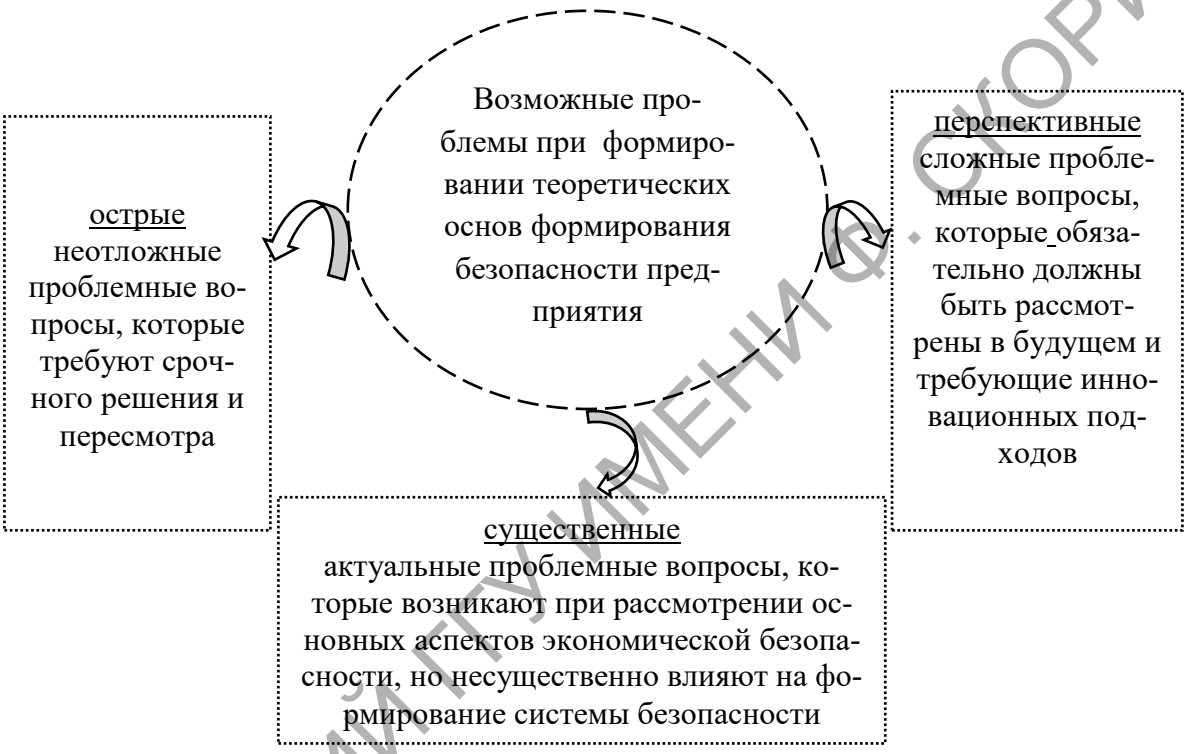


Рисунок 1 – Проблемы, возникающие при формировании теоретических основ экономической безопасности предприятия

В основе обеспечения экономической безопасности предприятия лежит главная цель, которая сводится к обеспечению его стабильного и максимально эффективного функционирования в нынешних условиях и создание высокого потенциала развития предприятия в будущем [4], а также функциональные цели, способствующие достижению главной цели.

Кадры - важнейший ресурс любой организации или предприятия. Они не только решают все, но и могут лишить всех благ. Кадровая безопасность - это процесс предотвращения воздействий на экономическую безопасность предприятия за счет ликвидации или снижения рисков и угроз, связанных с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом. Кадровая безопасность является комбинацией составляющих, связанных между собой сложными связями [5, с.75].

Основными задачами кадровой безопасности выступают: обеспечение предприятия необходимыми сотрудниками, заполнение вакансий; содержание сотрудников, их развитие; анализ ситуации у конкурентов; работа с сайтами вакансий, кадровыми агентствами; анализ ситуации на рынке труда в регионе; оценивания предприятия как

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

работодателя (взгляд со стороны сотрудника) способы проектирования карьеры (также взгляд со стороны сотрудника). На кадровую безопасность предприятия влияют как внешние (давление на сотрудников, инфляционные процессы), так и внутренние факторы (недостаточная квалификация работников, неэффективная система мотивации), которые надо учитывать при анализе состояния кадровой работы с точки зрения безопасности по безубыточности трудовых отношений. Для сохранения кадровой безопасности следует использовать современные кадровые технологии, включая следующие механизмы:

– эффективную мотивацию;

– ускоренную адаптацию (за счет наставничества)

– своевременное предотвращение конфликтных ситуаций, аттестацию;

– компенсацию;

– разумную политику увольнения; пропаганду корпоративности.

Процесс планирования и управления персоналом направлен на обеспечение надлежащего уровня экономической безопасности, должен охватывать организацию системы подбора, найма, обучения и мотивации труда необходимых работников, в частности, материальные и моральные стимулы, престижность профессии и волю к творчеству, обеспечение социальными благами. Итак, кадровая безопасность предприятия, как подсистема экономической безопасности, позволяет предприятию достигать экономического роста путем применения знаний, умений, навыков, опыта, познавательных и духовных способностей своих сотрудников, их интеллектуального уровня и других составляющих, что и обеспечивают безопасность предприятия в целом.

В результате кадровую безопасность можно представить как состояние системы социально-трудовых отношений между ее участниками (работодателем, работниками, государственными и другими общественными институтами), что обеспечивает возможность полной реализации и защищенность жизненно важных их интересов от внешних и внутренних угроз через достижение сбалансированности интересов каждого из участников отношений, а также способствующее эффективному и гармоничному развитию человеческих ресурсов.

Можно отметить, что содержательное уточнение понятия «кадровая безопасность» во многом будет зависеть от системы, в отношении которого оно рассматривается. На региональном, корпоративном уровне, уровне наемного персонала содержательное наполнение этого понятия различается прежде всего формами и масштабами внутренних и внешних угроз безопасности и методами противодействия им.

Таким образом, обобщение понятий кадровой безопасности на предприятии расширяет понятийно-категориальный аппарат по социально-экономической безопасности предприятия, упрощает диагностику и анализ механизма обеспечения безопасности, способствует более эффективному управлению персоналом в системе экономической безопасности и решает основные вопросы менеджмента.

Литература

1. Барановский О. И. Финансовая безопасность. Ин-т экон. прогнозирования. – К.: Феникс, 1999. – 338 с.

2. Чаплыгина, Ю. С. Этимологический анализ категории «кадровая безопасность» / Ю. С. Чаплыгина // Управление развитием. – 2011. – № 4 (101). – С. 102–111.

3. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом в условиях кризиса / Т. Ю. Базаров, П. В. Малиновский – К. : Лебедь, 2006. – 216.

4. Базаров, Т. Ю. Оценка управленческого персонала государственных и коммерческих структур / Т. Ю. Базаров, Х. А. Беков, Е. А. Аксенова. – М. : Центр Кадрових Технологий – XXI век, 2003. – 312 с.

5. Балабанова, Л. В. Управление персоналом / Л. В. Балабанова. – К. : Центр учебной литературы, 2011. – 468 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 656

О. А. Диканёва
olgadikaniova@gmail.com
О. А. Ходоскина
for_diplomnic@mail.ru
БелГУТ, Республика Беларусь

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: ЗНАЧЕНИЕ В ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ БЖД

В данной статье затрагивается тема производственного потенциала, а также характеризуются его роль в работе структурных подразделений Белорусской железной дороги. Выделяются и описываются характерные аспекты и принципе понятия производственного потенциала. Дается краткая обобщенная характеристика работы структурных подразделений с производственным потенциалом.

Ключевые слова: производственный потенциал, Белорусская железная дорога, запасы, транспортная система, материально-ресурсная база, производство.

В 21 веке транспорт имеет большое значение для развития и стабильной жизнедеятельности общественного производства. Развитие транспорта и совершенствование его работы происходят в тесной связи с развитием производственных сил страны, в том числе с условиями жизни людей, трудящихся в различных секторах экономики страны.

Транспортный комплекс Республики Беларусь выделяется тем, что он выступает в качестве ключевого связующего звена между экономическими зонами стран Европы и Азии и, наряду с тем, занимает, безусловно, немаловажное место в функционировании мультиотраслевой экономики государства и эффективной реализации ее социальной политики. Его высокоэффективное использование является определяющим фактором стабилизации, подъема и реализации структурных изменений в целом экономики Республики Беларусь, сохранения и укрепления национальной безопасности, улучшения условий труда и повышения уровня жизни граждан нашего государства.

Рассматривая исторические аспекты становления и развития транспортной системы Республики Беларусь, можно смело сказать, что железнодорожный транспорт являлся ее ключевым звеном. Белорусская железная дорога занимает в экономике государства одно из самых значительных и существенных мест [1, с. 23]. Вместе с тем в нынешних аспектах экономического хозяйствования Белорусская железная дорога является интегрирующим и комбинирующим компонентом при соприкосновении производственных субъектов хозяйственной деятельности, обеспечении базовых нужд предприятий и населения в железнодорожных перевозках грузов и пассажиров. Обладая высокоэффективной пропускной и провозной способностью, можно утверждать, что Белорусская железная дорога занимает главенствующую позицию в Едином транспортном комплексе страны.

Преимущественное значение производственного потенциала любого железнодорожного предприятия заключается в том, что происходит создание «новых стоимостей», а его характерные элементы должны целеустремленно и упорядоченно приспособиться к предъявляемым к продукции требованиям. Данную функцию он сможет выполнить в том случае, если принятая им вещественно - натуральная форма и количественное соотношение составляющих его элементов, делают производственный потенциал способным выполнять свои функции как стоимость, создающую новую стоимость. Следовательно, состав и характеристики элементов производственного по-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

тенциала должны напрямую соответствовать и определяться параметрами изготовляемой продукции предприятия [1, с. 29].

Из экономической литературы известно, что главной задачей производственного потенциала является изготовление продукции, то есть ее воспроизводство. Однако, чтобы производственный потенциал смог осуществить этот беспрерывный и постоянно возобновляющийся процесс, он сам также должен непрерывно воспроизводиться. Как правило, производственный потенциал обладает большой способностью к самовоспроизводству [4, с. 251]. На практике эта способность обуславливается следующими действиями: система ремонтов; модернизация основных фондов; техническое перевооружение; реконструкция производства.

Следует отметить, что место производственного потенциала предприятия в экономической системе можно также охарактеризовать как определенную материальную предпосылку и источник ускорения научно-технического прогресса отрасли в целом. Как правило, между ними существует непрерывная взаимозависимость – чем выше технико-экономический уровень аспектов потенциала и степень их использования в производстве, тем мощнее материально-техническая база научно-технического прогресса и, соответственно, тем шире горизонты распространения его достижений и намного больше возможностей появляется в этом случае для улучшения и увеличения элементов производственного потенциала любого структурного подразделения Белорусской железной дороги. Поэтому можно заключить, что они взаимосвязано совершенствуются и развиваются [3, с. 84].

Рассматривая теоретический аспект исследуемого вопроса необходимо отметить, что в общей методологии экономики предприятия, производственный потенциал рассматривается следующим образом (рисунок 1).

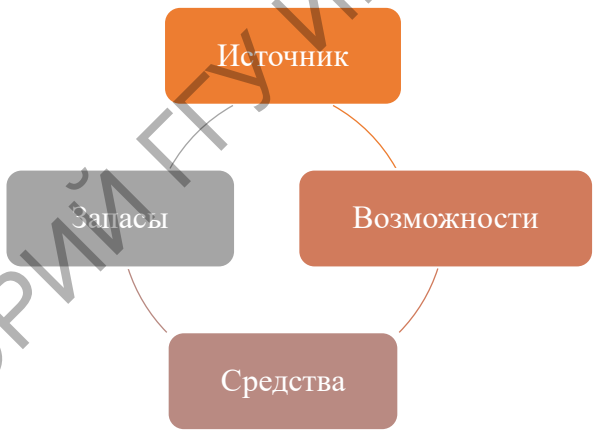


Рисунок 4 – Структура производственного предприятия в экономике предприятия

Из-за большой протяженности железнодорожных линий, значительного количества производственных объектов, во многом различных по своему назначению, технической оснащенности и способам организации транспортных хозяйств, управление всеми объектами железнодорожного транспорта не может осуществляться централизованно. Поэтому оно обеспечивается сочетанием отраслевого и территориального принципов. Иными словами, вся железнодорожная сеть по технологии работы и потенциальным и реализуемым возможностям средств управления и сложившимися условиями работы разделена на значительные по протяженности, но при этом взаимосвязанными линиями – отделениями Белорусской железной дороги. При этом в составе отделений железной дороги действуют обособленные структурные подразделения [1, с. 36]. К структурным подразделениям БЖД относятся:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

- станции;
- дистанции пути;
- пассажирские станции, вокзалы и вагонные участки;
- локомотивные и вагонные депо;
- дистанции электроснабжения.

Структурные подразделения Белорусской железной дороги обладают большим производственным запасом, реализация которого происходит по различным направлениям организации производственно - хозяйственной деятельности железнодорожного транспорта (рисунок 2).

Рисунок 5 – Производственный запас структурных подразделений БЖД

Для структурных подразделений БЖД главнейшее значение имеют такие ресурсы, входящие в производственный потенциал, как: вагоны, локомотивы, тепловозы. С их помощью, предприятия непосредственно оказывают весь перечень транспортных услуг населению и различным организациям республиканского и международного уровня, например, доставка грузов на короткие и дальние расстояния; перевозка пассажиров на короткие и дальние расстояния; комплексное логистическое обслуживание; экспортно-импортные перевозки.

Необходимым фактором управления предприятием любой сферы экономики страны (в том числе и железнодорожного транспорта) в нынешних реалиях является всесторонняя и объективная оценка, а также, анализ реального состояния производственных составляющих, учитывающего возможности фактической материально-ресурсной базы и перспективы дальнейшего развития [2, с. 300].

В отечественных научных работах, представлено большое число различных показателей, методик проведения разносторонней оценки состояния и эффективности использования конкретных групп ресурсов на предприятиях железной дороги и методов измерения итоговых результатов хозяйственной деятельности.

Однако, несмотря на все возрастающую роль производственного потенциала в деятельности предприятий, следует отметить, что до сих пор отсутствует целостный системный подход к измерению производственного потенциала не только для предприятий железнодорожного транспорта (и в целом для Белорусской железной дороги), но также и обобщенно для предприятий различных секторов экономики, который бы также учитывал эффективность использования потенциальных возможностей организации в целях обеспечения адекватного уровня конкурентоспособности. По данной причине возникает потребность в поиске и выборе наиболее оптимального метода оценки производствен-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ного потенциала предприятия, позволяющего быстро и своевременно выявлять внутренние резервы и возможности, определять слабые стороны, раскрывать скрытые резервы.

Способы оценивания и диагностики производственного потенциала структурных подразделений Белорусской железной дороги, которые существуют на данный момент, основываются на некоторых важных принципиальных методологических подходах, по большей части использующих экономико-статистические зависимости. Данные методы позволяют экономистам целостно и моментально изучить и системно проанализировать деятельность структурных подразделений БЖД, установить прямую зависимость и взаимную обусловленность, и, в свою очередь, количественную характеристику связи между результативными показателями и факторами производства [1, с. 48].

Характерные элементы производственного потенциала находятся не только в тесной взаимосвязи – в определенной мере они являются взаимозаменяемыми. Все существующие формы взаимозаменяемости элементов производственного потенциала должны рассматриваться, прежде всего, как его важнейшая экономическая и хозяйственная характеристика. На сегодняшний день такой подход позволяет в конечном итоге обеспечить экономию производственных ресурсов, сберечь их для реализации перспективных инновационных проектов и решений, воплощаемых в использования: нового оборудования; передовых технологий; новых методов организации управления производством.

В заключение необходимо отметить, что при рассмотрении такого понятия как «производственный потенциал» не существует единой точки зрения. Однако, в широком смысле его определение сводится к совокупности тех или иных видов ресурсов предприятия [4, с. 251]. С этой позиции взаимосвязь производственного потенциала с остальными аспектами хозяйственной деятельности предприятий, раскрывается через объемы совокупностей рассматриваемых в каждом из понятий производственных ресурсов. При этом с учетом того, что для железнодорожного транспорта характерен свой уникальный набор производственных ресурсов, участвующих в организации транспортного производства, то и понятие производственного потенциала для структурных подразделений железной дороги будет несколько отличатся от характерного для промышленных предприятий. Однако, вместе с тем, производственный потенциал несет в себе возможности и резервы для роста эффективности производственно-хозяйственной деятельности структурных подразделений, совершенствования организации транспортного производства на основе реализации актуальных инновационных решений и проектов.

Литература

1. Гизатуллина, В. Г. Бухгалтерский управленческий учет на железнодорожном транспорте : учеб. пособие / В. Г. Гизатуллина, С. Л. Шатров; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ, 2014. – 457 с.

2. Проблемные аспекты эффективности использования производственного потенциала / В. В. Мацукевич // Эколого-экономические проблемы реформирования агропромышленного комплекса Белорусского Полесья : сборник научных трудов. Вып. 1. – Минск : БГЭУ, 2018. – С. 298–302.

3. Филипенко, Е. В. Реализация производственного потенциала предприятия / Е. В. Филипенко // Формирование рыночной экономики в Республике Беларусь : материалы межвузовской студенческой научно-теоретической конф., Пинск, 20 мая 2005 года / [редкол.: П. В. Лещиловский и др.]. – Минск : БГЭУ, 2018. – С. 83–85.

4. Крюков, Д. Е. Сущность производственного потенциала и его структура / Д. Е. Крюков, И. П. Лабурдова // Механизмы устойчивого развития инновационных социально-экономических систем : материалы II Международной науч.-практ. конф., Бобруйск, 30 марта 2007 года / М-во образования Республики Беларусь, Белорусский гос. экон. ун-т ; [редкол.: В.Н. Гавриленко и др.]. – Минск : БГЭУ, 2019. – С. 251–252.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.138

А. А. Казущик
kazuschik@gsu.by
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ТЕНДЕНЦИИ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ: МАРКЕТИНГОВЫЙ АСПЕКТ

В последнее десятилетие получил развитие феномен экономии совместного использования (шеринговой экономики) – бизнес-модели цифровой экономики, позволяющей через онлайн платформы совместно потреблять блага.

Ключевые слова: рациональное производство и потребление, цифровая экономика, совместное потребление, шеринговая экономика, покупательское поведение.

Переход от индустриального общества к информационному (Индустрии 4.0) характеризуется кардинальным изменением технологий, что отражается в перестройке бизнес-процессов и моделей взаимодействия с целевыми покупательскими аудиториями. Современные исследования (в частности, *McKinsey*) свидетельствуют, что цифровизации экономики является инструментом повышения производительности и конкурентоспособности в большей мере, нежели создание высокотехнологичных инноваций как таковых. При сохранении существующих трендов развития мировой экономики в Китае до 22% прироста ВВП к 2025 году может быть обеспечено за счет развития цифровизации, в США – до 10%. В целом оценки *McKinsey* относительно преимуществ цифровой экономики весьма оптимистичны:

– снижение затрат на обслуживание продукции на 10–40%;
– повышение производительности на 3–5%;
– сокращение времени выхода на рынок на 20–50%;
– снижение простоев оборудования на 30–50%;
– повышение точности прогнозов до 85%;
– снижение затрат на обеспечение качества на 10–20%;
– снижение затрат на хранение запасов сырья, продукции на складах компаний на 20–50%;
– повышение производительности технических функций на 50%.

В цифровой экономике в последнее десятилетие наблюдается феномен, свидетельствующий о новой экономической парадигме и системе экономических отношений в масштабах общества, получивший название экономики совместного использования (ЭСИ). Экономика совместного использования во многом строится на партнёрских, доверительных, этичных отношениях между агентами. В качестве регулирующего механизма можно рассматривать систему социального капитала. П. Бурдье ввёл в научный дискурс дефиницию «социальный капитал» как «определенную сумму ресурсов, фактических и виртуальных, которые накапливаются у индивида или группы благодаря наличию устойчивой сети более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания» [1, с. 21]. Компонентами социального капитала являются:

– отношения межличностного доверия; П. Зак определяет 5 производных культуры доверия: вовлеченность, удержание, инновации, благополучнее, производительность [2, с. 27];

– нормы гражданского поведения, поощряющие сотрудничество ко взаимной выгоде сторон;

– общественные горизонтальные сети.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В настоящее время понятийный аппарат экономики совместного использования (потребления) слабо структурирован. В англоязычном научном дискурсе в качестве синонимов ЭСИ рассматриваются понятия коллаборативного потребления, коллаборативной экономики, одноранговой экономики, шеринговой экономики, шерингового потребления, гиг-экономики, экономики повторного использования, экономики распределённого использования, экономики доступа. Ключевая идея экономики совместного использования, драйвером развития которой стал интернет, строится на кооперации между равноправными экономическими субъектами, возникающей в результате самоорганизации сложных динамических систем, характеризуется вовлеченностью субъектов в совместный процесс производства и/ или потребления. Совместное потребление (шеринг) проявляется в коллективном использовании благ (реальных или виртуальных) вместо индивидуального владения.

Согласно стандарту ISO / DIS 42500 экономика совместного использования – это экономическая модель, в которой платформы позволяют поставщикам и пользователям обмениваться продуктами и активами. В экономике совместного использования обмен между поставщиками и пользователями может происходить как в режиме онлайн, так и в автономном режиме; обмены могут быть и часто предназначены для одноранговое недоиспользования ресурсов, бесплатно или за плату; платформы облегчают транзакции между поставщиками и пользователями, такие как обработка платежей, страхование, системы оценки или проверки репутации и обработки жалоб. Платформы экономики совместного использования могут принимать цифровую форму; могут использоваться как для совместной экономики, так и для обычных транзакций электронной коммерции между бизнесом и потребителем. Оператор платформы – это физическое или юридическое лицо, которое администрирует онлайн или офлайн платформу; не является ни поставщиком, ни пользователем; может взаимодействовать с поставщиками и пользователями для поддержки обмена продуктами и активами между поставщиками и пользователями. Провайдер – это физическое лицо или организация, которые предоставляют продукты и / или активы пользователям, используя платформу. Пользователь – это физическое лицо или организация, которые являются получателем продуктов и активов поставщика. Продукты – это товары или услуги; ресурсы – это предметы, вещи или объекты, которые имеют потенциальную или фактическую ценность [3].

Единой классификации сегментов (отраслей) ЭСИ на текущий момент не существует; вместе с тем можно отметить следующие ключевые направления шеринг-экономики:

– C2C-продажи;

– транспорт: краткосрочная аренда автомобиля (каршеринг), совместное использование автомобиля с другими людьми (карпулинг), совместные поездки, в которых участники делят расходы (райдшеринг);

– краткосрочная аренда жилых помещений и офисных помещений (коворкинг);

– совместное финансирование проектов, в том числе – по принципу грантов (краудфандинг);

– P2P кредитование, позволяющее физическим лицам осуществлять заем денежных средств с учетом кредитной истории заемщика, формируемой платформой, минуя традиционный банк;

– онлайн-биржи труда (фриланс);

– аренда или обмен вещей по модели P2P; в том числе – фудшеринг;

– распространение знаний и навыков как широкого профиля, так и для узкоспециализированных сегментов: консалтинг, образование, техническая поддержка и другие.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Стремительный рост шеринговой экономики обусловлен развитием технологий Индустрии 4.0 (AI, Big Data), которые значительно повлияли на поведение потребителей. Для современного цифрового потребителя характерно:

– постоянное присутствие в цифровой среде. Так, 60% населения мира – пользователи интернета. Средний пользователь проводит в сети 6 часов 43 минуты каждый день (100 дней в году). По состоянию на январь 2021 года в Интернете было более 1,83 миллиарда веб-сайтов. 51,8% всего трафика в Интернете исходит от ботов. Google ежедневно обрабатывает более 7 миллиардов поисковых запросов по всему миру, 15% этих запросов уникальны. 80% всех интернет-пользователей имеют мобильные телефоны. Следует отметить, что 18 % пользователей ЭСИ в мире – лица старше 55 лет. Согласно данным о развитии информационного общества в Республике Беларусь в 2020 году количество абонентов и пользователей беспроводного широкополосного доступа в сеть Интернет на 100 человек населения составляет 92,6; удельный вес домашних хозяйств, имеющих доступ в сеть Интернет, в общем числе домашних хозяйств составляет 82 %. По данным выборочного обследования домашних хозяйств покупку, заказ товаров и услуг в Интернет осуществляют 40,5 % населения; финансовые операции – 49,7% граждан [4];

– вовлеченность в производство и потребление товаров, активное сотрудничество с брендами;

– открытость новому опыту, активное обучение новым потребительским практикам;

– высокая степень потребительской мобильности;

– предпочтение кастомизации как индивидуализации продукции, способов потребления;

– стремление к ответственному социально-этичному поведению, приверженность рациональным моделям производства и потребления.

Среди несомненных позитивных аспектов экономики совместного использования можно отметить:

– снижение затрат пользователя по потреблению блага (товаров и услуг как объекта шеринга);

– вовлеченность неиспользуемых благ в оборот;

– открывающиеся новые и лучшие возможности – P2P сети дают возможность получить доступ к благам широкому кругу лиц; программы с открытым исходным кодом дают возможность совместного производства и обмена контентом;

– получение владельцем блага дополнительного дохода;

– прозрачность оценки уровня удовлетворенности потребителей на основе встроенных рейтингов, комментариев пользователей, что формирует онлайн-репутацию производителя (владельца, продавца) блага на основе имеющегося социального капитала.

Среди наиболее существенных проблем ЭСИ следует отметить:

– отсутствие нормативно-правовой базы, регулирующей определённые аспекты функционирования ЭСИ;

– коммерческие проблемы для традиционных компаний отрасли, зачастую не выдерживающих конкуренцию и вынужденных покинуть рынок;

– обеспечение безопасности сделок;

– риски, присутствующие в Интернет-пространстве (кибератаки, потеря конфиденциальности информации и другие).

Развитие шеринговой экономики в Российской Федерации и Республике Беларусь имеет схожие тенденции. Так, по данным РАЭК «по итогам 2020 г. объем транзакций работающих в России шеринг–сервисов составил около 1,07 трлн. руб., показав годовой рост в 39%. Сегменты шеринг–экономики продемонстрировали разнонаправленную динамику. Благодаря серьезному росту двух крупнейших секторов – C2C-продаж (+48%) и P2P-услуг (+31%) – по итогам года ЭСИ в целом сохранила двузначные темпы роста

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

в +39%. Сформировавшаяся в 2019 г. тройка отраслей-лидеров (продажи личных вещей, подработки на биржах фриланса и каршеринг) сохранилась в 2020 г., увеличив свой отрыв от остальных шеринг-сегментов. В совокупности эти топ–3 отрасли обеспечивают 97,5% от ЭСИ РФ по валовому объему транзакций» [5].

Согласно исследованиям *PwC* перспективы развития ЭСИ следующие:

– доля ЭСИ к 2025 году достигнет 335 миллиардов долларов по сравнению с 15 миллиардами долларов в 2013 году. Показатель учитывает доход компаний в секторах кредитования, совместного использовании жилья, поездок, потоковой передачи музыки и видео, удаленной работы в Интернете;

– ожидается, что в 2021 году ЭСИ в Китае вырастет на 10–15%. В настоящее время объем транзакций ЭСИ Китая составляет 522 миллиарда долларов. Согласно отчету 2021 года о развитии ЭСИ в Китае, опубликованном Государственным информационным центром КНР, прогнозируется, что в следующие пять лет ежегодные темпы роста ЭСИ будут составлять 10%;

– в сегменте P2P кредитования и краудфандинга к 2025 году среднегодовой темп роста составит 63%;

– объем рынка каршеринга к 2025 году должен достичь 14,8 миллиардов долларов;

– 19% всего взрослого населения США вовлечены в ЭСИ;

– глобальный рынок совместного использования поездок с 75,4 миллиардов долларов в 2020 году увеличится до 117, 3 миллиардов долларов в 2021 году [6].

Таким образом, экономическая модель совместного использования (потребления) вносит значительные коррективы в традиционные формы ведения бизнеса, меняя структуру традиционных рынков, сегментов, является одним из самых быстрорастущих секторов мировой экономики. Возможно, именно эта модель поможет решить проблему избыточного, чрезмерного потребления, нерационального расходования ресурсов, реализовать цели устойчивого развития в области обеспечения рациональных моделей производства и потребления.

Литература

1. Бурдье, П. Формы капитала / П. Бурдье // Экономическая социология /пер с англ. М. С. Добряковой. – Random House, 2002. – Т. 3, № 5. – С. 20–32.
2. Zak, *P.* Trust Factor. The Science of Creating High-Performance Companies/ Paul Zak// New York, AMACOM – 2017.– 261 pp.
3. ISO/TC 324 // ISO official website [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.iso.org. – Дата доступа: 02.10.2021.
4. Информационное общество в Республике Беларусь, 20121: стат. сб.// Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 02.10.2021.
5. Экономика совместного пользования (ЭСП) в России в 2020 году // РАЭК официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raec.ru/activity/analytics/9845/ – Дата доступа: 02.10.2021.
6. Sharing-economy - 2020 // PricewaterhouseCoopers official website [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.pwc.com/hu/en/kiadvanyok/assets/pdf/sharing-economy-en.pdf/. – Дата доступа: 02.10.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.57:339.137

С. С. Каморников
kamornikov@beloil.by
С. Ф. Каморников
sfkamornikov@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

О НЕКОТОРЫХ МОДЕЛЯХ ЦЕНЫ НА АВТОМОБИЛЬНОЕ ТОПЛИВО ПО ФАКТОРУ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

В работе исследуются некоторые эндогенные факторы, определяющие цену автомобильного топлива на внутреннем рынке. Обсуждаются особенности эконометрического моделирования влияния таких факторов с использованием фиктивных (манекенных) переменных. На основе страновых данных строятся и анализируются эконометрические модели зависимости цены на автомобильное топливо от средней заработной платы в стране.

Ключевые слова: цена, автомобильное топливо, эконометрическая модель, кусочно-линейная модель, фиктивные переменные.

Рынок автомобильного топлива любой страны имеет достаточно сложную структуру и вследствие этого на цену нефтепродуктов оказывают влияние множество эндогенных и экзогенных факторов. При этом доминирующим экзогенным экономическим фактором отмеченного ценообразования является цена нефти (как отмечают аналитики (см., например, источник [1]), в настоящее время до 90% варьирования цены на автомобильное топливо детерминируется ценой на сырую нефть). Эконометрическая оценка связи фактора цены на сырую нефть со стоимостью бензина в Беларуси, рассмотренная на достаточно длинном временном промежутке, ставит под сомнение такое доминирование: здесь цены на бензин и дизельное топливо тоже коррелируют с поведением мировой цены на нефть, однако коэффициент линейной корреляции Пирсона и коэффициент ранговой корреляции Спирмена имеют невысокие значения.

С учетом изложенного одной из актуальных задач исследования процессов ценообразования на рынке нефтепродуктов является разработка эконометрических подходов к прогнозированию цен на моторное топливо в зависимости от эндогенных факторов, к которым в первую очередь следует отнести факторы, индуцированные спросом и предложением, а также факторы социального характера, учитывающие реальные доходы потребителей нефтепродуктов. Необходимость учета социальных факторов обоснована в работе [2] и подтверждается результатами дисперсионного анализа, в основу которого положен метод структурных аналогий, аккумулирующий в себе практику ценообразования различных стран.

В настоящей работе обсуждаются некоторые аспекты моделирования влияния социальных факторов на цену моторного топлива (на примере бензина А-95).

Информационную базу исследований составляют статистические данные источников [3,4], представленные в таблице 1, об уровне цен на бензин А-95 (y) и уровне средней заработной платы в 30 странах (x) (по состоянию на декабрь 2020 года).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 1 – Цена на бензин А-95 и средняя заработная плата (в ценах 2020 г.)

Страны Европы	Цена бензина 95, долл. США	Заработная плата, долл. США
1	2	3
Нидерланды	2,05	3238
Норвегия	1,99	5450
Греция	1,90	1203
Дания	1,87	6192
Италия	1,85	2726
Финляндия	1,85	3908
Швеция	1,81	2893
Франция	1,78	3332
Великобритания	1,71	2703
Германия	1,70	4392
Бельгия	1,66	3930
Ирландия	1,63	3671
Мальта	1,61	1783
Эстония	1,61	1560
Словакия	1,59	1283
Хорватия	1,55	955
Испания	1,54	2133
Латвия	1,52	1217
Люксембург	1,49	5854
Австрия	1,42	2940
Литва	1,42	1419
Кипр	1,38	2126
Венгрия	1,37	1187
Чехия	1,34	1454
Польша	1,29	1253
Болгария	1,15	710
Украина	1,01	460
Беларусь	0,71	545
Россия	0,64	788
Казахстан	0,41	486

Нами используются традиционные методики построения и анализа линейных, кусочно-линейных и нелинейных регрессионных моделей (см., например, [5]). Эти методики, связанные с выбором функциональной формы, построением модели и статистической оценкой ее точности, надежности и адекватности, обсуждаются в данной работе.

Анализ тесноты линейной связи между переменными *x* и *y* показывает (по шкале Чеддока), что эта связь является заметной: коэффициент линейной корреляции равен 0,623. В то же время построенная по статистическим данным таблицы 1 линейная регрессионная модель (формула 1):

$$y = 1{,}135 + 0{,}00015x + \varepsilon \qquad (1)$$

обладает низким общим качеством: коэффициент детерминации модели равен 0,338 (изменения цены бензина только на 33,8% объясняется изменениями фактора *x*); модель является статистически значимой в целом (по критерию Фишера), однако ее свободный

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

член не является статистически значимым (по критерию Стьюдента); точность модели невысокая (значение коэффициента аппроксимации равно 20,8%); прогностические способности модели низкие (оценка коэффициента автокорреляции первого порядка и тест Дарбина-Уотсона показывает, что в остатках построенной модели присутствует автокорреляция).

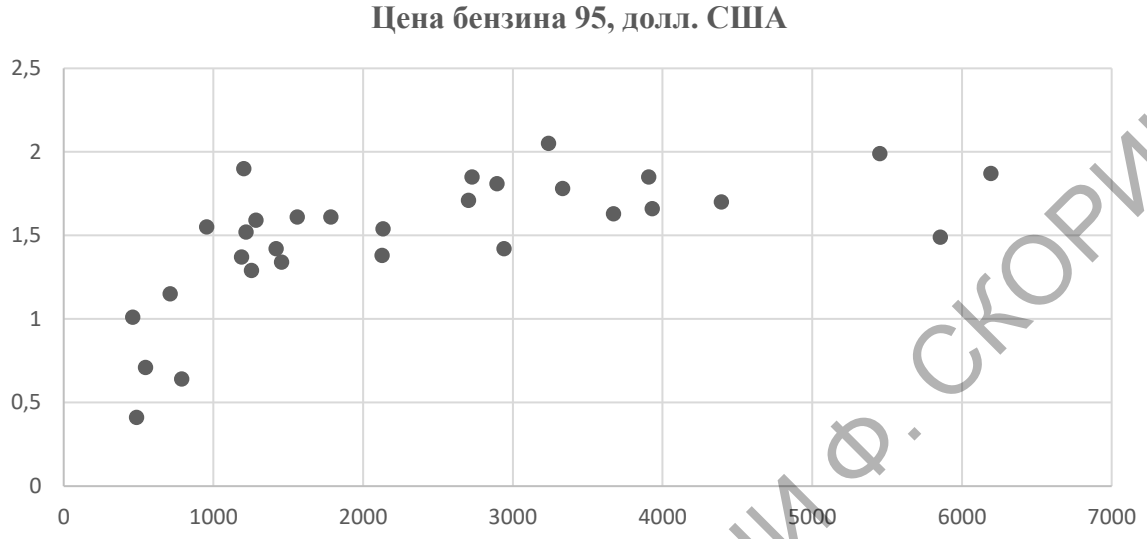


Рисунок 1 – Точечный график зависимости цены бензина А-95 от средней заработной платы

Анализ точечного графика зависимости цены бензина А-95 от средней заработной платы (рисунок 1) показывает, то более точно расположение точек в корреляционном поле аппроксимируется по степенной модели (формула 2):

$$y = 0{,}1019 \cdot x^{0{,}349} \cdot \varepsilon \qquad (2)$$

(индекс детерминации составляет 0,534). Эта модель является достаточно качественной: она адекватна, точна и статистически значима. Показатель степени в модели является коэффициентом эластичности функции *y* по переменной *x*; он показывает, что увеличение заработной платы (от своего среднего значения) на 1% увеличивает в среднем цену бензина на 0,349 %.

Визуальный анализ корреляционного поля, представленного на рисунке 1, говорит также о наличии структурного изменения в развитии цены бензина в зависимости от средней заработной платы: темп увеличения цены резко падает при переходе средней заработной платы через значение, равное 1000 долларов США. Полученный вывод статистически подтверждается тестом Чоу.

Для отражения структурных изменений в поведении цены в зависимости от средней заработной платы в работе используется фиктивная переменная *z*, где

$$z = \begin{cases} 1, & \text{если средняя зарплата не меньше 1000,} \\ 0, & \text{средняя зарплата меньше 1000,} \end{cases}$$

и общая линейная форма с нулевым свободным членом, имеющая вид (формула 3):

$$y = a_1 x + b_1 xz + c_1 z + \varepsilon \qquad (3)$$

и объединяющая два уравнения линейной регрессии $y = c_1 + (a_1 + b_1)x + \varepsilon$ (для $x \geq 1000$) и $y = a_1 x + \varepsilon$ (для $x < 1000$).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Параметризованная модель с фиктивной переменной *z* и нулевым свободным членом имеет вид (формула 4):

$$y = 0,00138x - 0,00131xz + 1,44853z + \varepsilon . \quad (4)$$

Отдельные уравнения для каждой группы стран получаются из общего уравнения подстановкой в последнее значений фиктивной переменной *z*, соответственно равных 1 и 0. Они имеют вид $y = 1,44853 + 0,00007x + \varepsilon$ (для стран, где средняя заработная плата выше 1000 долларов США) и $y = 0,00138x + \varepsilon$ (для стран, где средняя заработная плата меньше 1000 долларов США).

Отметим, что построенная модель обладает высоким качеством: коэффициент линейной корреляции равен 0,991; коэффициент детерминации (*R*-квадрат) равен 0,982 (вариация цены бензина на 98,2% объясняется выбранными факторами); модель является статистически значимой в целом (показатель «Значимость *F*» составляет 6,2539E-23); все коэффициенты регрессии являются статистически значимым (по критерию Стьюдента). Кроме того, тест Дарбина-Уотсона показывает, что в остатках модели отсутствует автокорреляция. Поэтому прогностические способности модели достаточно высокие, что позволяет сделать вывод о пригодности построенной модели для использования в целях прогнозирования.

Все перечисленное выше позволяет нам сделать следующие качественные выводы:

1) уровень доходов населения является значимым фактором, определяющим цену моторного топлива;

2) в изменении роста цены на моторное топливо при средней заработной плате, близкой к 1000 долларов США, наблюдается структурный сдвиг, приводящий к резкому уменьшению (почти в 20 раз) темпов роста цен на автомобильное топливо в зависимости от средней заработной платы;

3) этот структурный сдвиг, отражающий переход от стран со средней заработной платой ниже 1000 долларов США к странам со средней заработной платой выше показателя в 1000 долларов США, описывается качественной кусочно-линейной моделью с одной фиктивной переменной.

Полученные результаты подтверждают главные выводы работы [2]. Более того, аналогичное исследование по данным об уровне цен на бензин А-95 и уровне средней заработной платы, относящимся к декабрю 2012 года (статистические данные приведены в работе [2]), приводит к аналогичным выводам, что говорит об устойчивости этих выводов.

Литература

1. Нияковская, Н. На ценообразование на топливо влияют многие переменные / Н. Нияковская [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belchemoil.by/news/analitika/na-ceno-obrazovanie-na-toplivo-vliyayut-mnogie-peremennye. – Дата доступа: 30.09.2021.

2. Каморников, С. С. О влиянии социальных факторов в ценообразовании на нефтепродукты / С. С. Каморников, С. Ф. Каморников // Вестник экономической интеграции. – 2013. – № 8. – С. 65–70.

3. Цены на бензин А-95 по всему миру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.globalpetrolprices.com/gasoline_prices/. – Дата доступа: 30.09.2021.

4. Средняя заработная плата по всему миру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pfin.com.ua/srednie-zarplatyi-po-stranam/. – Дата доступа: 30.09.2021.

5. Эконометрика: учебник для магистров / И. И. Елисеева [и др.]; под ред. И. И. Елисеевой. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 449 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 332.055

В. М. Карпенко
vmkarpenka@gmail.com
Линь Кунь
БГУ, Республика Беларусь

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ РЕГИОНА

Неравномерность регионального экономического развития является широко распространенным явлением в странах всего мира, что делает скоординированное региональное развитие одной из основных целей макроэкономического регулирования со стороны национальных правительств. В период быстрого экономического развития, многие развитые капиталистические страны, такие как Великобритания, США и Япония, столкнулись с проблемой расширения различий в региональном экономическом развитии. Для устранения региональных диспропорций и достижения сбалансированного регионального развития все страны изучили ряд региональных экономических политик.

Ключевые слова: региональная экономика, управление региональной экономикой, развитие региональной экономики, управление экономическим ростом.

Зарубежная региональная экономическая политика и практика прошли четыре эволюционных этапа:

- подготовительный этап с 1920-х по 1950-е годы;
- начальный этап с 1960-х по середину 1970-х годов;
- этап регулирования с конца 1970-х по 1980-е годы;
- этап развития с 1990-х годов по настоящее время.

После проведения политики реформы и открытости, эволюцию стратегии регионального развития Китая можно условно разделить на три этапа:

- этап несбалансированной стратегии регионального развития содействия районам приморья с 1979 по 1991 год;
- начальный этап скоординированной стратегии регионального развития с 1992 по 1998 год;
- этап комплексной реализации скоординированной стратегии регионального развития с 1999 по настоящее время [1].

Основные международные опыты регионального скоординированного развития включают: четкие цели регионального развития, орган управления региональным развитием и совершенные системы законов и правил регионального развития, льготные поддержки фискального налога и политики, план поддержки строительства инфраструктуры, а также технологическая инновация и урегулирование производственной структуры [2].

В целом результаты региональной политики в Китае можно оценивать как положительные. Однако на пути дальнейшего развития отстающих регионов есть определенные препятствия. Модель, успешно зарекомендовавшая себя в отношении восточных провинций, может оказаться менее эффективной для Центрального, Северо-Восточного и Западного Китая.

Во-первых, темпы прироста объемов китайского экспорта сокращаются – это ведет к снижению доходности экспортоориентированных предприятий. Во-вторых, важнейшей составляющей успеха восточных провинций является их выгодное, с точки зрения логистики, географическое положение (близость к портам). Транспортные издержки на Востоке Китая гораздо меньше, чем, например, в Центральном регионе. В-третьих, в связи со старением населения стоимость рабочей силы растет. В-четвертых, сохраня-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ется транспортная оторванность разных частей Китая. В-пятых, переход на модель развития, основанную на потребительском спросе, может потребовать больше времени, чем было запланировано. В-шестых, на данный момент важнейшим стратегическим риском для Китая считается слабая управляемость и координация действий различных государственных институтов. Исходя из этого, экономическая дифференциация китайских регионов сохранится.

Опыт США в управлении региональным экономическим ростом. Типичным примером скоординированного регионального развития в США является движение на запад, а западный район развивался сбалансированно после начального этапа преимущественно сельскохозяйственного развития, высокого темпа преимущественно промышленного развития и более глубокого этапа преимущественно высокотехнологичного развития [3].

Одним словом, в США принята сбалансированная стратегия развития слаборазвитых регионов, состоящая из семи основных мер: внедрение льготного налогового режима в действие; формирование правительством зон развития, поддержка развития инфраструктуры с упором на транспорт, использование фискальных и финансовых средств для направления инвестиций частных предприятий, политическая и правовая поддержка, направление человеческих ресурсов и охрана окружающей среды.

Рассмотрим подробнее.

- ***Введение льготных налоговых мер.*** Правительство взимает больше налогов с развитых регионов на севере и перечисляет дополнительную сумму в отсталые регионы для развития их потенциала.
- ***Правительство создает зоны развития***. Для развития отсталых районов правительство регулирует административное деление, правительство создает зоны экономического развития для комплексного администрирование региона.
- ***Строительство инфраструктуры***. Уделяя особое внимание транспорту, правительство ускорило строительство инфраструктуры, такой как железнодорожные и автомобильные сети, обеспечивая хорошие транспортные условия для постепенного выравнивания экономического развития регионов.
- ***Направление инвестиций частных предприятий***. Средства финансирования используются для того, чтобы направить частные предприятия на инвестиции в отсталые регионы, а политическая поддержка оказывается в различных областях, таких как налогообложение, пособие и кредит и т. д.
- ***Создание авторитетных региональных органов управления и построение системы законов и нормативных актов для координации регионального развития***. Например, в области региональных органов управления, основными федеральными агентствами, занимающимися региональной политикой, являются Бюро экономического анализа (BEA), которое отвечает за зонирование и анализ регионов, и Администрация экономического развития (EDA), которая отвечает за определение рамок проблемных регионов и реализацию помощи им. Поддержка правительства США сосредоточена на наиболее тесно сгруппированных бедных районах, таких как Аппалачский регион и бассейн реки Теннесси.

Основной подход заключается в том, чтобы выбрать районы с высоким уровнем развития и высоким потенциалом развития в качестве центров роста и оказать политические поддержки, чтобы развитие центров роста стимулировало рост близлежащих внутренних районов и увеличивало возможности трудоустройства для бедных слоев населения.

В области законодательных и нормативных актов, в 1933 году был принят Закон «О создании Управления бассейна реки Теннесси» под непосредственным руководством президента Рузвельта, которое отвечало за комплексное развитие бассейна реки Теннесси, что привело к успешному избавлению бассейна реки Теннесси от бедности.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В 1960-х годах также были созданы региональные координационные органы управления развитием, такие как Региональное агентство вторичного развития и Агентство экономического развития.

В 1965 году был принят Закон «О региональном развитии аппалачского региона», чтобы помочь региону Аппалачи освободиться от бедности. В 1993 году президент Клинтон подписал Закон «О федеральных территориях-реципиентах и сообществах-реципиентах», который стал первым в США актом для систематического поддержания развития слаборазвитых районов.

➢ ***Направление перемещения рабочей силы.*** Развитие отсталых регионов должно направляться притоком человеческих ресурсов, и федеральное правительство постоянно оптимизирует человеческий капитал отсталых регионов с помощью таких средств, как высокотехнологичный центр и инвестиции в высшее образование.

➢ ***Охрана экологической среды.*** В своей политике развития и содействия развитию отсталых регионов правительство также принимает во внимание охрану местной экологической среды [4].

Опыт ЕС в управлении региональным экономическим ростом. ЕС принял ряд сбалансированных стратегических мер в отношении содействия скоординированному развитию стран-членов:

➢ ***Установлены четкие цели политики и осуществлено стратегическое планирование регионального развития.*** Например, Шестилетний план на 1994-1999 годы, Семилетний план на 2000-2006 годы и Семилетний план расходов на 2007-2013 годы [4].

➢ ***Сформирована система региональной координации на наднациональном, национальном и местном уровнях***, что привело к созданию структуры управления региональной политикой по уровням управления. На наднациональном уровне, например, существуют такие важные институты, как Европейская комиссия, Европейский совет и Европейский парламент, которые создают авторитетные органы регионального управления для развития региональной координации; ЕС имеет 24 департамента, из которых 16-м является департамент по делам региональной политики, который отвечает за региональную координацию. Две трети бюджета ЕС выделяется на региональную политику.

➢ ***Создана здоровая система законов и нормативных актов для координации регионального развития.*** В 1958 году ЕС подписал Договор «Европейское экономическое сообщество», в котором подчеркивается необходимость «уменьшить различия, существующие между регионами, и отсталость более бедных регионов, усилить согласованность национальных экономик и обеспечить их скоординированное развитие».

➢ ***Финансовые инструменты региональной политики способствуют скоординированному региональному развитию.*** ЕС имеет два финансовых инструмента – фонд и кредит, в том числе, фонд включает структурный фонд, фонд соединения, фонд сплочения ЕС и фонд готовности и приема, а Европейский инвестиционный банк является основным кредитным инструментом. Эти инструменты позволяют ЕС лучше проводить политику региональной координации и содействовать скоординированному региональному развитию. Разнообразные модели региональной координации, такие как проблемная региональная модель, модель международного сотрудничества, инновационная региональная модель и модель управления регионом, совместно содействуют региональному скоординированному развитию.

➢ ***Объект региональной политики четок, а целевая региональная проблема разделена на универсальную и специфическую комбинацию*** для управления, что делает управление региональной политикой более ясным и целенаправленным, и может дать лучший эффект от региональной политики [5].

Германия, как типичный член ЕС, также приняла ряд мер в процессе скоординированного регионального развития, в том числе:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

- разработка законов и нормативных актов для содействия скоординированному региональному развитию;
- четкое определение «регионов развития»;
- применение финансовых и субсидиарных инструментов;
- поддержку малых и средних предприятий.

Например, Германия издала ряд нормативных актов, таких как Федеральный закон «О пространственном размещении», Федеральный закон «Об общих задачах по улучшению региональных структур» и Федеральный закон «О балансе федерального бюджета», чтобы координировать неравномерность в региональном развитии.

Китай - это одна из немногих стран, которая за последние десятилетия существенно изменяла свою региональную политику: от финансирования наиболее успешных регионов до поддержки относительно слабых регионов.

Посредством создания особых экономических зон Китай внедрил специальную экономическую политику, гибкие экономические меры и специальные системы экономического управления для особых экономических зон, сделав особые экономические зоны полюсом регионального экономического роста. Все эти особые экономические зоны расположены в восточных прибрежных районах. Под совместным действием эффектов поляризации и диффузии весь восточный регион быстро развивался, и постепенно начали проявляться диспропорции в региональном экономическом развитии.

Начиная с 21 века, чтобы научно отразить социально-экономическое развитие различных регионов Китая, Центральное правительство разделило экономические районы Китая на четыре основных региона: «Восточный регион», «Центральный регион», «Западный регион» и «Северо-Восточный регион». На этой основе предлагаются и реализуются стратегии развития западной части, оживления северо-востока, подъема центральной части и развития восточной части. В последние годы были предложены три основные стратегии строительства «Пояса и пути», скоординированного развития Пекина, Тяньцзиня и Хэбэя и развития экономического пояса реки Янцзы для содействия региональной координации в более широком масштабе и на более высоком уровне.

В этой связи центральное правительство предложило содействовать скоординированному региональному развитию, сократить разрыв в региональном развитии, улучшить региональную политику и скорректировать экономическую структуру.

Литература

1. Jiang Wenxian Progress and direction of regional coordinated development research / Jiang Wenxian, Tan Chenglin // Economics and Management Research. – 2009. – №10.

2. Chen Xiushan Regional Coordinated Development: Retrospect and Prospect / Chen Xiushan, Yang Yan // Southwest University for Nationalities Journal (Humanities and Social Sciences Edition). – 2010. – №1.

3. Tan Chenglin Regional coordinated development: connotation, motivation and mechanism system / Tan Chenglin, Jiang Wenxian // Development Research. – 2011. – №1.

4. Peng Rongsheng New insights into the connotation of the coordinated development of regional economy / Peng Rongsheng // Academic exchanges. – 2009. – №3.

5. Wei Houkai Modern Regional Economics (Revised Edition) / Wei Houkai – Beijing: Economic Management Publishing Society, 2011.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

UDC 330.101

E. M. Karpenka
H. Yu. Andrushchanka
Yang YuYuan
vmkarpenka@gmail.com
Belarusian State University, Republic of Belarus

«CIRCULAR ECONOMY» ESSENCE AND THE MODELS OF ITS DEVELOPMENT

The article describes the essence and main categories associated with the concept of «circular economy», as well as describes the main development models of the circular economy.

Key words: circular economy, circular economy development models, promising areas of economic development, enterprise economics, indicators, reasons.

At the present stage of economic thought development, a special place is occupied by the concept of a circular economy. To scientific turnover the term «circular economy» was introduced by D. Pearce and R. Turner in 1990. Today this concept is actively developing in the countries of the European Union.

The circular economy model requires that substances are reused several times within the system, thus achieving production and consumption that minimizes the consumption of substances, especially natural resources.

At the same time, the circular economy model requires that the waste emitted into the environment by the economic system can be assimilated by the environment and that the total amount of emissions does not exceed the self-cleaning capacity of the environment. The circular economy achieves not only the provision of the product itself but also the maximization of the use of the material product rather than the maximization of its consumption. This circular economy model meets the growing material needs of mankind as far as possible and also reduces material consumption significantly [3].

The study showed the formation of a circular economy is possible through the formation of circular business models. A circular business model articulates the logic of how an organization creates, delivers, and captures value to its broader range of stakeholders while minimizing ecological and social costs.

Circular business models, as the economic model more broadly, can have different emphases and various objectives, for example:

– extend the life of materials and products, where possible over multiple 'use cycles';
– use a 'waste = food' approach to help recover materials, and ensure those biological materials returned to earth are benign, not toxic;
– retain the embedded energy, water and other process inputs in the product and the material for as long as possible;
– use systems-thinking approaches in designing solutions;
– regenerate or at least conserve nature and living systems;
– push for policies, taxes and market mechanisms that encourage product stewardship, for example 'polluter pays' regulations.

Circular business models can be defined as business models that are closing, narrowing, slowing, intensifying and dematerializing loops, to minimize the resource inputs into and the waste and emission leakage out of the organizational system. This comprises recycling measures (closing), efficiency improvements (narrowing), use phase extensions (slowing), a more intense use phase (intensifying), and the substitution of products by service and software solutions (dematerializing) [3].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Circular business models contribute to a circular economy by adhering to the circular economy's three fundamental principles. Three fundamental principles are to design out waste and pollution, keep products and materials in use and regenerate natural systems [4].

While the initial focus of academic, industry, and policy activities was mainly focused on the development of re-X (recycling, remanufacturing, reuse, etc.) technology, it soon became clear that the technological capabilities increasingly exceed their implementation. To leverage this technology for the transition towards a circular economy, various stakeholders have to work together. This shifted attention towards business-model innovation as a key leverage for 'circular' technology adaption [2].

The European Investment Bank has allocated three main reasons for the transition to the circular economy:

1. Resource constraints. The global demand for resources is growing very rapidly, resulting in an ever-growing shortage of critical raw materials and water.
2. Technological development. The introduction of new technologies allows the development and implementation of new business models of the circular economy. Without the development of new technologies and innovative approaches, recycling, replacement and reuse of resources, the use of new IT technologies will be impossible.
3. Socio-economic development. Circular models play a very important role in the context of growing urbanization. Urban areas can easily design, implement, and maintain systems that can collect and return a variety of goods, materials, and other resources in a cost-effective manner [5].

The scientific literature provides four directions for the development of a circular economy:

- the DuPont model;
- the regional eco-industrial park mode (the Kalundborg model);
- waste recycling system at the social level (the DSD model);
- the social circular economy system.

The essence of each of the above models is presented in Figure 1.

The monitoring framework on the circular economy was set up by the European Commission. It consists of ten indicators, some of which are broken down in sub-indicators (table 1).

These ten indicators are divided into the following four thematic areas:

- production and consumption (Monitoring the production and consumption phase is essential for understanding progress towards the circular economy. Households and economic sectors should decrease the amount of waste they generate. In the longer term, this behavior may contribute to an increasing self-sufficiency of selected raw materials for production);
- waste management (Increasing recycling is part of the transition to a circular economy. This area focuses on the share of waste which is recycled and actually returned into the economic cycle to continue creating value);
- secondary raw materials (To close the loop, material and products need to be reintroduced into the economy, for example in form of new materials or products. Recycled materials replace newly extracted natural resources, reduce the environmental footprint of production and consumption and increase the security of the future supply of raw materials);
- competitiveness and innovation (The circular economy contributes to the creation of jobs and growth. The development of innovative technologies improves product designs for easier re-use and promotes innovative industrial processes) [5].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

CIRCULAR ECONOMY DEVELOPMENT MODELS			
The DuPont model	**The regional eco-industrial park mode (the Kalundborg model)**	**Waste recycling system at the social level (the DSD model)**	**The social circular economy system**
This model is through the promotion of cleaner production, comprehensive utilization of resources and energy. The material circulation between various links in the enterprise extends the production chain. This is to reduce the use of materials and energy in the production process, reduce the discharge of waste and toxic substances as much as possible, and maximize the use of renewable resources. DuPont has developed the three principles of the circular economy into the "3R manufacturing method" in the chemical industry to reduce the use of chemical substances.	This model follows the principles of industrial ecology. This model means that the waste gas, wastewater, and waste residue of one factory become the raw materials and energy of another factory to establish an industrial ecological park. The Kalundborg Industrial Park in Denmark is a classic representative. The core enterprises of this industrial park are power plants, oil refineries, pharmaceutical plants, and gypsum board production plants. They use the waste or by-products generated in the production process of the other party as raw materials for their products through trade. This can greatly reduce the amount of waste generated and processing costs, and produce good economic benefits, forming a virtuous circle of economic development and environmental protection.	This model is to establish a recycling and recycling system for waste materials to realize the recycling of materials and energy during and after the consumption process. DSD is a non-profit social intermediary organization that specializes in organizing the recycling and processing of packaging waste. In 1995, DSD was composed of 95 product manufacturers, packaging manufacturers, commercial enterprises, and garbage recycling departments. The company will mark the packaging that needs to be recycled, and then DSD will entrust the company to process it.	In 2000, Japan formulated the Basic Law to Promote the Formation of a Recycling Society, proposing to build a recyclable society, limiting the consumption of natural resources and minimizing environmental burdens.

Figure 1 – Description of the Main Circular Economy Development Models

Note. Figure 1 compiled by the authors based on [4; 2].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Table 1 – The monitoring framework on the circular economy as set up by the European Commission

Area	Indicators
Production and consumption	– self-sufficiency of raw materials for production; – green public procurement (as an indicator for financing aspects); – waste generation (as an indicator for consumption aspects); – food waste.
Waste management	– recycling rates (the share of waste which is recycled); – specific waste streams (packaging waste, biowaste, e-waste, etc.).
Secondary raw materials	– contribution of recycled materials to raw materials demand; – trade of recyclable raw materials.
Competitiveness and innovation	– private investments, jobs and gross value added; – patents related to recycling and secondary raw materials as a proxy for innovation.

Note. Table 1 compiled by the authors based on [5].

Summing up the presented material, it should be noted that the theoretical foundations of the circular economy have already been formed in the scientific literature, including a number of circular economy development models, description of the main reasons for the transition to the circular economy and indicators of monitoring its development.

Literature

1. D'Amato, D., Korhonen, J., Toppinen, A. Circular, Green, and Bio Economy: How Do Companies in Land-Use Intensive Sectors Align with Sustainability Concepts? Ecological economics. 2019;(158):116–133.
2. Four basic models of circular economy[J]. Foreign Economic and Trade Finance and Accounting, 2006(10):62.
3. Geissdoerfer, Martin; Morioka, Sandra Naomi; de Carvalho, Marly Monteiro; Evans, Steve (July 2018). «Business models and supply chains for the circular economy». Journal of Cleaner Production. 190: 712–721.
4. New Circular Economy Strategic R&I Agenda now available». CICERONE. 2020-09-27. Retrieved 2020-10-28.
5. Which indicators are used to monitor the progress towards a circular economy? / Eurostat. European Commission. – Access mode: https://ec.europa.eu/eurostat/web/circular-economy/indicators. – Access date: 12.10.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.24

Е. М. Карпенко
Ю. Ю. Рассеко
10886alica@mail.ru
БГУ, Республика Беларусь

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ЕВРОПЕ

В статье проведено исследование социально-экономических показателей европейских стран, с целью поиска эффективных механизмов управления для этого региона. Построение эконометрической модели позволило установить влияние факторов безусловной и опосредованной групп на величину и динамику ожидаемой продолжительности жизни населения, что формализует ее зависимость от данных факторов и предоставляет возможность применять построенную модель на практике в процессе управления.

Ключевые слова: ожидаемая продолжительность жизни, корреляционно-регрессионный анализ, эконометрическая модель, факторы влияния.

Прогнозирование ожидаемой продолжительности жизни населения имеет важное значение в управлении экономическими и социальными процессами. Проблемам положительной динамики показателя продолжительности жизни населения уделено внимание в большом числе научных трудов**.** Исследованию и прогнозированию данного показателя с использованием экономико-математических методов посвящены работы многих ученых, например, Г.Н. Хубаева [1], А.К. Жуковой, Т.А. Бурцевой, А.А. Сидорова [2], А.В. Артемова, Э.С. Бурячковского и т.д. Однако отметим, что в большинстве из них анализ проводится преимущественно на примере конкретного субъекта, одной отдельной области, при этом в качестве влияющих на ожидаемую продолжительность жизни факторов рассматриваются те, которые соответствуют структуре экономики отдельного региона.

В настоящем исследовании авторами построено единое уравнение регрессии в целях прогнозирования величины и динамики ожидаемой продолжительности жизни на макроэкономическом уровне, для европейских стран. При этом отбор влияющих факторов осуществлялся как среди безусловных (общепринятых), так и среди опосредованных, в т. ч. авторских показателей. Построенная модель включает показатели обеих групп факторов, что доказывает новизну труда.

Динамика изменения продолжительности жизни исследуемых стран в период 2004-2019 гг. представлена на рисунке 1.

Цель исследования заключается в установлении влияния социально-экономических факторов на величину и динамику ожидаемой продолжительности жизни европейских стран через построение и анализ качественной регрессионной модели, что предоставит возможность формализовать зависимости ожидаемой продолжительности жизни от отдельных факторов и впоследствии применять построенную модель на практике.

Исследование проведено в три этапа. Первый этап предполагает разделение множества факторов на группы, с целью комплексного исследования, и предварительный отбор подмножества факторов. На основании статистических сведений, характеризующих динамику отдельных показателей и отражающих функционирование ряда стран (Болгария, Чехия, Эстония, Финляндия, Франция, Германия, Венгрия, Исландия, Италия, Литва, Латвия, Нидерланды, Норвегия, Словакия, Словения, Швеция, Великобритания) за период 2005, 2010- 2013 гг., проведено исследование развития социально-экономической сферы территорий. Второй этап заключается в отсеивании взаимовлияющих факторов, ранжировании оставшейся совокупности, выделении состава определяющих факторов. Факторный анализ

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

представляет совокупность статистических методов, предназначенных для установления главных измерений или факторов, лежащих в основе связей между большим количеством переменных. Это метод многомерного статистического анализа, позволяющий на основе экспериментального наблюдения признаков объекта выделить группу переменных, определяющих существенную корреляционную взаимосвязь между признаками. Третий этап заключается в построение регрессионных моделей ожидаемой продолжительности жизни от выделенных показателей; анализе статистических характеристик их качества; выявлении первоочередных направлений государственного воздействия, в целях формирования положительной динамики ожидаемой продолжительности жизни.

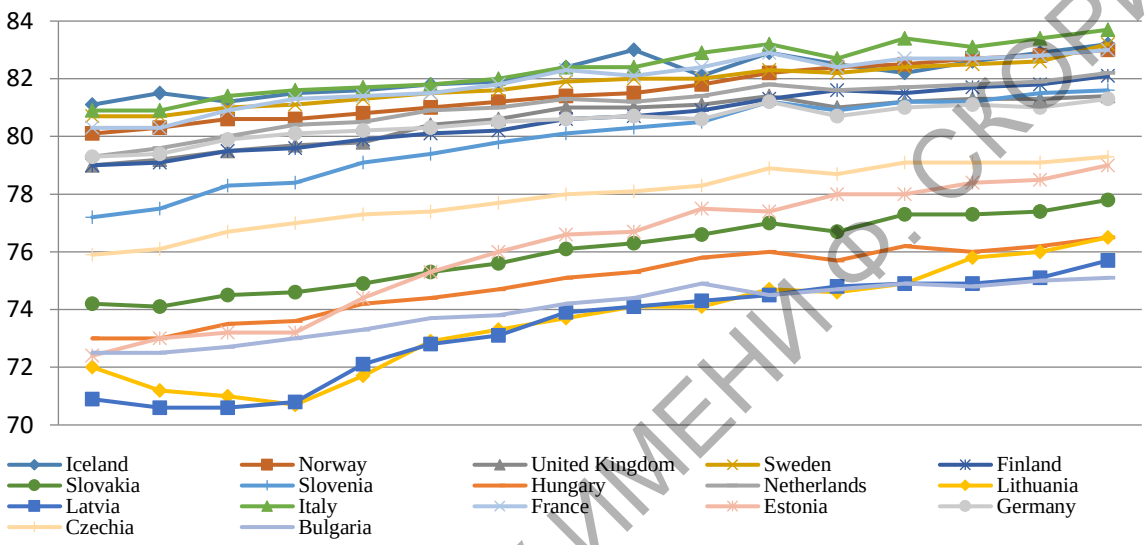


Рисунок 1 – Динамика продолжительности жизни европейских стран (2004-2019 гг.)

Всего на втором этапе исследования во всех группах авторы рассматривали около 30 различных показателей, используя данные статистического управления Европейского Союза, статистические ресурсы ОЭСР, статистические данные ООН, находящиеся в свободном доступе [4, 5]. Все факторы скорректированы временным лагом относительно результирующего показателя, ввиду продолжительности переноса тенденции влияния. Авторы исследования предположили, что все факторы, оказывающие воздействие на ожидаемую продолжительность жизни можно разделить на две группы: безусловные факторы воздействия на ожидаемую продолжительность жизни и опосредованные факторы воздействия на ожидаемую продолжительность жизни.

К первой группе предлагается отнести основные экономические показатели, общепринятые факторы, которые способствуют выявлению «первоочередных» направлений административного воздействия, а ко второй группе – малоизученные, авторские показатели, влияние которых вызывает сомнения.

Первая группа в настоящем исследовании представлена переменными:

– Валовой внутренний продукт по паритету покупательной способности в расчете на душу населения. Выбор концепции исчисления внутреннего валового продукта по расходам объясняется тем, что компоненты конечного использования внутреннего валового продукта лучше поддаются межстрановому сопоставлению;

– уровень безработицы. Уровень безработицы выступает индикатором рынка труда, его отрицательная динамика оказывает психологическое давление на население.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Кроме того, данный показатель является фактором благосостояния населения, что также оказывает влияние на величину и динамику ожидаемой продолжительности жизни;

– уровень инфляции. Демонстрирует снижение покупательной способности населения. Высокий уровень инфляции отражается на благосостоянии населения, качестве жизни и, как следствие, ее продолжительности. Отрицательная динамика показателя так же несет в себе психологический аспект, что не может не отражаться на здоровье населения.

Вторая группа включает в себя показатели, различные как по своей природе, так и по экономической сути:

– индекс регионального темпа жизни. Авторский показатель, отражающий интенсивность потоков региона. Среди множества объективных показателей, отражающих интенсивность физического и информационного потоков, отобрано максимальное число доступных. Сформированный набор показателей включает: пассажирооборот транспорта; трафик телефонных разговоров в расчете на душу населения; трафик сообщений в расчете на душу населения; конечное потребление электроэнергии в расчете на душу населения; расход топлива в расчете на душу населения; трафик дорожного движения; доля населения с ежедневным выходом в интернет. Для сопоставления различных показателей, измеряемых в разных по диапазону и размерности шкалах, используется перевод показателя из абсолютного в относительный. Индекс отражает степень приближения абсолютного показателя к максимальному. Далее рассчитанные индексы интегрируются в индексы интенсивности физического, информационного потоков страны, результирующий показатель регионального темпа жизни страны определяется по формуле средней геометрической [5];

– плотность населения. Выбор именно этой переменной обусловлен тем, что концентрация заселенности отдельных территорий имеет большое значение при распространении инфекций, передающихся от человека к человеку, что отражается на здоровье населения и в целом на продолжительности жизни. При этом страны с высоким уровнем плотности отличаются формированием более комфортных условий для жизни;

– средний возраст вступления в брак. В данном исследовании рассчитывается как среднее арифметическое из среднего возраста вступления в брак мужского и женского населения.

Следующим шагом является оценка тесноты связи между результирующим и объясняющими факторами на основе расчета показателей корреляции. Поскольку между объясняющими факторами не наблюдается тесной связи, включаем их в выборку для составления регрессионной модели:

1. Ожидаемая продолжительность жизни – y. Эндогенная переменная. Характеризует уровень развития страны и имеет большое значение для населения.

2. Индекс регионального темпа жизни – x_1. Экзогенная переменная. Авторский интегральный показатель, который характеризует интенсивность физического и информационного потоков региона.

3. Плотность населения – x_2. Экзогенная переменная. Отражает концентрацию населения на территории страны.

4. Уровень безработицы – x_3. Экзогенная переменная. Является ключевым индикатором рынка труда.

5. Инфляция – x_4. Экзогенная переменная. Оказывает стимулирующее влияние на товарооборот, в странах с неполной занятостью способствует интенсивному труду.

6. Средний возраст вступления в брак – x_5. Экзогенная переменная. Демонстрирует традиционные приоритеты населения.

7. Валовой внутренний продукт по паритету покупательной способности в расчете на душу населения ВВП (ППС) – x_6. Экзогенная переменная. Применяется

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

для сопоставления данных в разных странах и в разных денежных единицах. Отражает благосостояние территории.

Сравнение модулей t-статистики коэффициентов регрессии и t-критического продемонстрировало, что коэффициенты при переменных x_1, x_2, x_5 и x_6, а также коэффициент свободного члена (b_0) являются статистически значимыми, при переменных x_3 и x_4 – статистически незначимыми. Переменные со статистически незначимыми коэффициентами можно убрать из построенной модели без потери её качества.

Таким образом, уравнение скорректированной регрессионной модели имеет вид:

$$y = \underset{(19,07)}{57,63711} + \underset{(3,44)}{4,883073}\times x_1 + \underset{(3,37)}{0,00521}\times x_2 + \underset{(4,55)}{0,483766}\times x_5 + \underset{(5,07)}{0,000124}\times x_6$$

Проведем оценку статистической значимости полученной модели на основании расчета регрессионной статистики (табл.1) и дисперсионного анализа (табл.2).

Таблица 1– Регрессионная статистика эконометрической модели

Параметр	Значение
Множественный R	0,91067
R-квадрат	0,82932
Нормированный R-квадрат	0,820786
Стандартная ошибка	1,297705
Наблюдения	85

В полученной модели связь между объясняющими переменными и результативным признаком сильная, 91% вариации зависимой переменной описывается факторами, включенными в регрессию. Дисперсионный анализ показал, что полученный коэффициент детерминации статистически значим, соответственно модель статистически значима.

Таблица 2 – Дисперсионный анализ полученной эконометрической модели

Наименование параметра	*df*	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*
Регрессия	4	654,6067	163,6517	97,17805	6,62E-30
Остаток	80	134,7232	1,68404		
Итого	84	789,3299			

Как видно из построенной выше модели, рассматриваемые экзогенные переменные оказывают различное по силе воздействие на величину и динамику ожидаемой продолжительности жизни. На заключительном этапе исследования предлагается проанализировать экономическую природу данных различий. Для начала проведём ранжирование экзогенных переменных по силе влияния на эндогенную переменную, исходя из величины коэффициентов b_1, b_2, b_5 и b_6, а также уровня значимости данных переменных, определяемого значением их t-статистики.

Наибольшее влияние на y оказывает переменная x_1 (b_1 = 4,88) которая представляет собой индекс регионального темпа жизни. Здесь необходимо отметить влияние темпа жизни на эффективность использования ресурсов человека, вовлекаемость населения в процессы жизнедеятельности.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Второй по уровню значимости переменной является x_5 (b_5 = 0,4838) – средний возраст вступления в брак. Более поздний возраст вступления в брак позволяет выстраивать карьеру до обременения семьей, что отражается на здоровье. Заметно меньшее влияние на эндогенную переменную оказывает x_2 (b_2 = 0,005) – плотность населения. Переменная x_6 (b_6 = 0,00012) – валовой внутренний продукт по паритету покупательной способности в расчете на душу населения. Характеризует благосостояние страны, косвенно отражая качество жизни населения, уровень развития медицины и т.д.

С позиций государства, по мнению авторов, проще оказывать воздействие на темп жизни населения (x_1), опираясь на факторы, формирующие его интенсивность. Принимая во внимание, тот факт, что данная переменная в рамках построенной модели обладает наивысшим уровнем значимости, на взгляд авторов исследования, государству следует уделить внимание возможности варьирования данного показателю с целью оказания желаемого воздействия на динамику роста продолжительности жизни населения. Несколько затруднительнее оказать влияние на величину среднего возраста вступления в брак, так как этот показатель тесно связан с традициями и обычаями, что требует долгосрочного воздействия.

В рамках настоящего исследования был рассмотрен ряд различных показателей для стран европейского региона за пять лет с тем, чтобы, построив эконометрическую модель зависимости величины и динамики ожидаемой продолжительности жизни от других переменных, указать пути, которыми государство может увеличить данный показатель. В построенной модели из четырех экзогенных переменных наибольшей значимостью обладает индекс регионального темпа жизни населения, который авторы исследования считают фундаментом для создания положительной динамики ожидаемой продолжительности жизни. Однако, по мнению авторов, для достижения желаемого уровня ожидаемой продолжительности жизни необходимо комплексное воздействие на все предлагаемые в модели переменные, среди которых в порядке убывания уровня значимости: темп жизни населения, средний возраст вступления в брак, плотность населения, валовой внутренний продукт по паритету покупательной способности в расчете на душу населения.

Дальнейшие исследования авторов в этой области будут сосредоточены на выявлении рычагов влияния на показатели, формализованные в модели, особое внимание привлекает группа опосредованных факторов, с целью разработки новых механизмов развития.

Литература

1. Хубаев, Г. Н. Модели для прогнозирования ожидаемой продолжительности жизни населения страны: выбор состава факторов и структуры модели по критерию минимума ошибки функции отклика (на примере Российской Федерации и Германии) / Г. Н. Хубаев // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2019. – №12. – С. 409–414.

2. Бурцева, Т. А. Эконометрическое моделирование и прогнозирование ожидаемой продолжительности жизни населения / Т. А. Бурцева, А. А. Сидоров // Тенденции экономического развития в XXI веке: мат. II Межд. науч. конф. (28 февраля 2020 г. Минск) / Белорусский государственный университет. – Минск : Право и экономика, 2020. – С. 129–133.

3. Статистические ресурсы ОЭСР [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://data.oecd.org. – Дата доступа: 06.07.2021.

4. Статистика ООН [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://data.un.org. – Дата доступа: 30.07.2021.

5. Карпенко, Е. М. Экономическая оценка темпа жизни населения / Е. М. Карпенко, Ю. Ю. Рассеко // Труды БГТУ. Сер. 5, Экономика и управление. – 2021. – № 1 (244). – С. 48–54.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.137.2

Л. А. Кислова
l.kyslova@mdu.in.ua
А. С. Серпокрылова
sashaserbokrylova@gmail.com
Мариупольский государственный университет, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье рассмотрен понятийный аппарат дефиниции «конкурентоспособность» на разных уровнях, исследованы теоретические аспекты конкурентоспособности организации. Выделены экономические стимулы конкуренции для развития организации, создания инновационных видов товаров и услуг, обеспечения организаций современными технологиями, создания более привлекательного имиджа и репутации организации, расширения ее финансовых возможностей, что влияет на обеспечение устойчивого развития общества и экономической свободы организации.

Ключевые слова: конкуренция, рынок, конкурентная среда, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, конкурентоспособность организации.

Категория «конкурентоспособность» в современной рыночной экономике является одной из ключевых. В зависимости от экономического объекта применения различают конкурентоспособность продукции, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность отрасли, национальной экономики. Характеристики и факторы различны для этих категорий, а объединяет эти категории способность исследуемого объекта выполнять свои функции в условиях рынка не менее эффективно, чем конкуренты.

В современных условиях возникает необходимость в идентификации понятия «конкурентоспособности организации» и выделение основных черт, которые будут разделять категории «конкурентоспособности продукции» и «конкурентоспособности организации», поскольку на практике многие отождествляют данные понятия.

Этимологически термин «конкурентоспособность» определяется как способность объекта соревноваться с другими аналогичными объектами за право быть избранным. При этом ключевой выбор осуществляется при наличии отличительных признаков объекта – его конкурентных преимуществ [1, с. 41].

По мнению С. Хаминич, конкурентоспособность является многогранной и многоуровневой категорией, в рыночных условиях становится интегральной характеристикой хозяйствующего субъекта о его соответствии объективным (внешним относительно него) экономическим условиям. Конкурентоспособность является понятием относительным, то есть конкурентоспособность предприятия можно выявить только среди группы предприятий, относящихся к одной отрасли, или изготавливают товары-субституты. Учитывая это показателю конкурентоспособности предприятия присущи такие свойства, как сопоставимость (показатель оказывается в условиях сравнения объектов) и динамичность (показатель не может рассматриваться как долгосрочная характеристика независимо от эффективности деятельности предприятия) [2, с. 59].

В таблице 1 представлены разнообразные трактовки и взгляды ученых на понятие конкурентоспособности организации.

Анализ современной отечественной и зарубежной литературы показал, что в настоящее время не существует единого подхода к определению конкурентоспособности организации.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 1 – Взгляды авторов на понятие «конкурентоспособность организации»

№	Литературные источники	Трактовка понятий в соответствующих литературных источниках
1	2	3
1	Гибсон Дж.Л. Организации: поведение, структура, процессы / Дж. Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х. Донелли; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2000. С.14.	Умение организации сохранять свои позиции на избранных ею рынках.
2	Грицишин Н. Конкурентоспособность производственного предприятия // Галицкий экономический вестник. 2005. №1. С. 29.	Уровень компетентности организации в определенной области, сравнительное преимущество относительно других конкурентов, действующих в регионе, стране и за ее пределами.
3	Ермак А. В. Конкурентоспособность предприятия: сущность понятия (проблематика вопроса) // Вестник Экономической науки Украины. 2005. № 1. С. 43	Синтетическая категория, характеризующая способность организации функционировать и развиваться в соответствии с намеченными стратегическими целями, конкурируя своими товарами с другими участниками соответствующего рынка обращения сходных по основным назначением товаров в определенном интервале времени, при существующем уровне и характере влияния факторов внешней среды, удовлетворяя запросы конкретной группы потребителей.
4	Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия / Н.Н. Радева, П. Маслов // Государство и регионы. 2004. №3. С. 176.	Является следствием совокупности конкурентных преимуществ, отражается в низкой цене, высоком качестве, значительных объемах производства и реализации.
5	Рыночная экономика: словарь / под общ. ред. Я. Киперман. М.: Республика, 1993. С. 218.	Способность противостоять на рынке другим товаропроизводителям и поставщикам аналогичной продукции как по степени удовлетворения потребителей, так и по эффективности производственно-хозяйственной деятельности.
6	Хаминич С. Методика интегральной оценки уровня конкурентоспособности промышленного предприятия // Экономист. 2006. №10. С. 59.	Возможность эффективно распоряжаться собственными и заемными ресурсами в условиях конкурентного рынка; комплексная сравнительная характеристика организации, отражающая степень преимущества совокупности оценочных показателей его деятельности, определяющих успех предприятия на определенном рынке за определенный промежуток времени, по отношению к совокупности показателей конкурентов.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Продолжение таблицы 1

1	2	3
7	Конкурентоспособность и менеджмент предприятий / Д.М. Черванев, Л. Названова // Теоретические и прикладные вопросы экономики. Сборник научных трудов; под общ. ред. проф. Еханурова Ю.И., Шегды А.В. М.: Видавничополиграфичний центр «Киевский университет», 2007. Выпуск 12. с. 24	Возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка, обеспечивать всем комплексом имеющихся средств организацию.

Наиболее распространенными определениями конкуренции в научной литературе являются:

– конкуренция – соперничество на каком-либо поприще между отдельными юридическими и физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели;

– конкуренция – процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для получения победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях.

Отношения конкуренции между субъектами обуславливаются фактом ограниченности ресурсов, за обладание которыми в том или ином виде экономические субъекты и вступают в борьбу [3, с. 80-87].

Конкурентоспособность, то есть способность эффективно вести конкурентную борьбу, является основной характеристикой экономического субъекта, определяет успешность его деятельности в условиях рыночной экономики. Конкурентоспособность субъекта выражается в наличии у него каких-либо характеристик, которые дают ему преимущество перед конкурентами, то есть конкурентное преимущество [4]. Американский экономист М. Портер определяет конкурентоспособность как свойство субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими аналогичными конкурирующими субъектами рыночных отношений. Существует три уровня конкурентоспособности, такие как:

– национальная конкурентоспособность;

– региональная конкурентоспособность;

– конкурентоспособность предприятия.

Национальная конкурентоспособность (англ. National Competitiveness) многозначный термин, который чаще всего обозначает [5, с. 384]:

1) способность страны добиться высоких темпов экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе;

2) уровень производительности факторов производства в данной стране;

3) способность компаний данной страны успешно конкурировать на международных рынках.

В свою очередь, раскрытие сущности и анализа понятия конкурентоспособности региона уделяли значительное внимание как отечественные, так и зарубежные авторы, которые сходятся во мнении, что это сложное, многогранное понятие и его необходимо

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

связывать с макроуровнем, где определяются основные условия функционирования всей хозяйственной системы страны.

Результаты анализа существующих в экономической литературе теоретических взглядов на экономическую сущность дефиниции «конкурентоспособность организации» позволяют утверждать, что на данный момент в научной литературе не сложилось единого подхода к определению данного понятия.

При этом, наличие различных трактовок связано, по мнению большинства исследователей, со сложностью самого явления конкуренции, многоаспектностью и многомерностью категории «конкурентоспособности», которая может быть применена к объектам разного рода (государство, регион, предприятие, организация, продукция и др.).

Формулируя комплексное понятие конкурентоспособности организации, мы можем систематизировать его как отражение конкурентного преимущества конкретной отдельной организации над другими благодаря совокупным параметрам (экономическим, финансовым, производственным, рыночным, кадровым, товарным и другим), которые формируют уникальность организации на определенном рынке в конкретный промежуток времени под воздействием внешней среды. Данное утверждение, несет в себе комплексность понятия конкурентоспособности организации, от предложенных и прописанных в таблице 1 более узких существующих определений, и отражает такие параметры как пространственные, временные, предметные и другие.

Итак, конкурентоспособность влияет на динамичное развитие общества, то есть способствует реагированию на изменения конъюнктуры, действия конкурентов, колебание цен; процесс соперничества предприятий, для оптимального сочетания ресурсной базы, позволяющей производить товары лучшего качества, чем у конкурентов. С учетом вышесказанного, авторами предложено следующее определение конкурентоспособности организации - это комплексная характеристика организации, характеризующая ее возможность в любой момент времени обеспечивать свои конкурентные преимущества и прибыльность, а также адаптироваться к изменяющимся условиям бизнес среды, обеспечивая контроль качества и количества выпускаемой продукции.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что конкуренция в целом стимулирует экономическое развитие, создает новые товары и услуги, приносит обществу экономическую свободу, обеспечивает эффективное и устойчивое развитие, а также ускоряет процесс развития производства.

Литература

1. Жамойда, А. А. Концепция конкурентоспособности товара / А. А. Жамойда // Вестник экономической науки Украины. – 2007. – № 2 (12). – С. 41–45.
2. Хаминич, С. Методика интегральной оценки уровня конкурентоспособности промышленного предприятия / С. Хаминич // Экономист. – 2006. – № 10. – С. 59–61.
3. Белецкая, И. Конкурентоспособность в ее современной трактовке / И. Белецкая // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – № 10 (40). – С. 80–87.
4. Кадирус, І. Г. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають / І. Г. Кадирус // Ефективна економіка. – № 5, 2014. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3390.
5. Должанский, И. З. Конкурентоспособность предприятия : [учебное пособие] / И. З. Должанский, Т. А. Загорная. – Киев : Центр учебной литературы, 2006. – 384 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 659.19

О. С. Климкова
klimkova.ollya@mail.ru
Л. Л. Соловьёва
so_lo_vjeva@mail.ru
ГГТУ им. П.О. Сухого, Республика Беларусь

WEB-САЙТ БЕЛОРУССКИХ КОМПАНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ DIGITAL-МАРКЕТИНГА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Тема данной работы актуальна на данный момент, так как элементы digital-маркетинга стремительно внедряются во все сферы и отрасли производства, поэтому имеет место анализ эффективности использования web-сайтов в качестве инструмента маркетинга через оценку различных его элементов. Так, целью данной работы является оценка сайтов белорусских предприятий строительной отрасли по различным критериям, а также выявление сильных и слабых сторон в их реализации и формирование предложений по улучшению рассматриваемых сайтов.

Ключевые слова: маркетинг, digital, web-сайт, строительство, анализ эффективности.

На сегодняшний день сфера digital-маркетинга стремительно развивается. Сегодня невозможно представить фирму, которая бы не использовала ни один из инструментов цифрового маркетинга. И, конечно, самым распространенным элементом digital является именно web-сайт предприятия. В XXI веке предприятия любого размера, профиля и рода деятельности имеют свой web-сайт, в том числе предприятия строительной отрасли.

Так, произведем оценку каждого из веб-сайтов предприятий: ОАО «Минский завод строительных материалов», ОАО «Керамин» [1], ОАО «Березастройматериалы» [2], РУПП «Гранит» [3], ОАО «Доломит» [4], ОАО «Гомельский комбинат строительных конструкций», ОАО «Гродножилстрой» [5]. Оценка будет производиться по 10-балльной системе, где 1 – худший показатель критерия или его отсутствие, 10 – лучший показатель.

В таблице 1 представлены результаты анализа web-сайтов белорусских предприятий отрасли «Строительство» по различным критериям.

Таблица 1 – Результаты анализа Web-сайтов предприятий отрасли «Строительство» в Республике Беларусь

Критерий оценки	Название предприятия	Оценка	Средн. оценка
1	2	3	4
Качество информации о компании (полнота, достоверность)	ОАО «Минский завод строит. материалов»	9	7,7
	ОАО «Керамин»	7	
	ОАО «Березастройматериалы»	8	
	РУПП «Гранит»	10	
	ОАО «Доломит»	9	
	ОАО «Гомельский комбинат строит. конструкций»	4	
	ОАО «Гродножилстрой»	7	
Частота обновления информации	ОАО «Минский завод строит. материалов»	4	6,9
	ОАО «Керамин»	9	
	ОАО «Березастройматериалы»	9	
	РУПП «Гранит»	10	

РЕПОЗИТОРИЙ ГГТУ ИМЕНИ П.О. СУХОГО

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
	ОАО «Доломит»	7	
	ОАО «Гомельский комбинат строит. конструкций»	1	
	ОАО «Гродножилстрой»	8	
Качество текстовой информации	ОАО «Минский завод строит. материалов»	9	
	ОАО «Керамин»	7	
	ОАО «Березастройматериалы»	8	
	РУПП «Гранит»	8	7,7
	ОАО «Доломит»	9	
	ОАО «Гомельский комбинат строит. конструкций»	6	
	ОАО «Гродножилстрой»	7	
Качество визуализации	ОАО «Минский завод строит. материалов»	4	
	ОАО «Керамин»	9	
	ОАО «Березастройматериалы»	9	
	РУПП «Гранит»	10	6,7
	ОАО «Доломит»	5	
	ОАО «Гомельский комбинат строит. конструкций»	4	
	ОАО «Гродножилстрой»	6	
Наличие активного вебпоиска и удобство его использования (навигация)	ОАО «Минский завод строит. материалов»	1	
	ОАО «Керамин»	9	
	ОАО «Березастройматериалы»	8	
	РУПП «Гранит»	9	5,3
	ОАО «Доломит»	1	
	ОАО «Гомельский комбинат строит. конструкций»	1	
	ОАО «Гродножилстрой»	8	
Наличие обратной связи (количество контактов)	ОАО «Минский завод строит. материалов»	8	
	ОАО «Керамин»	10	
	ОАО «Березастройматериалы»	8	
	РУПП «Гранит»	9	7,9
	ОАО «Доломит»	7	
	ОАО «Гомельский комбинат строит. конструкций»	5	
	ОАО «Гродножилстрой»	8	
Наличие и качество каталога товаров	ОАО «Минский завод строит. материалов»	4	
	ОАО «Керамин»	9	
	ОАО «Березастройматериалы»	10	
	РУПП «Гранит»	9	7,3
	ОАО «Доломит»	7	
	ОАО «Гомельский комбинат строит. конструкций»	4	
	ОАО «Гродножилстрой»	8	
Наличие и качество прайслистов	ОАО «Минский завод строит. материалов»	5	
	ОАО «Керамин»	10	
	ОАО «Березастройматериалы»	9	
	РУПП «Гранит»	7	6,6
	ОАО «Доломит»	7	
	ОАО «Гомельский комбинат строит. конструкций»	1	
	ОАО «Гродножилстрой»	7	
Дизайн сайта	ОАО «Минский завод строит. материалов»	6	
	ОАО «Керамин»	8	
	ОАО «Березастройматериалы»	10	7
	РУПП «Гранит»	9	
	ОАО «Доломит»	5	

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
	ОАО «Гомельский комбинат строит. конструкций»	3	
	ОАО «Гродножилстрой»	8	
Итоговая оценка	ОАО «Минский завод строит. материалов»	5,56	7
	ОАО «Керамин»	8,67	
	ОАО «Березастройматериалы»	8,78	
	РУПП «Гранит»	9	
	ОАО «Доломит»	6,33	
	ОАО «Гомельский комбинат строит. конструкций»	3,22	
	ОАО «Гродножилстрой»	7,44	

Первым критерием для оценки предприятий является качество информации о компании. Наибольший балл по данному критерию получил сайт предприятия РУПП «Гранит». На сайте в полной мере отражена специфика работы предприятия, его структурные подразделения, история, а также информация о руководстве организации. Ниже всего была оценена информация о предприятии ОАО «Гомельский комбинат строительных конструкций». Здесь же информации мало, она весьма посредственна и расплывчата.

Что касается второго критерия, который звучит как частота обновления информации, общая картина не изменилась. В РУПП «Гранит» информация обновляется каждую неделю, тогда как сайт предприятия ОАО «Гомельский комбинат строительных конструкций» не обновлялся уже несколько лет.

Третьим критерием является качество текстовой информации. Самый высокий балл получили предприятия ОАО «Минский завод строительных материалов» за возможность выбора языка предоставления текстовой информации и ОАО «Доломит» за возможность выбирать удобный для пользователей размер шрифта. Самый низкий же балл получило предприятие ОАО «Гомельский комбинат строительных конструкций» за неинформативный и нечитаемый текст.

Четвертый критерий называется качество визуализации. По данному критерию наивысшую оценку получил сайт предприятия РУПП «Гранит». Отличительная особенность визуализации именно этого web-сайта состоит в наличии 3D-графики. Самый низкий же балл получило предприятие ОАО «Минский завод строительных материалов» за низкое качество и разрешение изображения.

Пятым критерием является наличие активного веб-поиска и удобство его использования. Стоит отметить, что возможность веб-поиска присутствует только у четырех компаний из семи, при этом реализован он не идеально. Тем не менее 9 баллов по этому критерию получили предприятия ОАО «Керамин» и РУПП «Гранит» за удобство использования относительную точность соответствия запросу. Предприятия ОАО «Минский завод строительных материалов», ОАО «Доломит» и ОАО «Гомельский комбинат строительных конструкций» получили 1 балл за отсутствие какой-либо навигации по сайту.

Что касается шестого критерия оценки, им является наличие обратной связи. 10 баллов получило предприятие ОАО «Керамин», так как на сайте этого предприятия есть возможность в режиме on-line задать интересующий вопрос и получить на него мгновенный ответ, также есть возможность заказать звонок на сайте предприятия. Всего 5 баллов получило предприятие ОАО «Гомельский комбинат строительных конструкций», так как из всей возможной контактной информации на официальном сайте присутствует только контактный телефон.

Седьмой критерий для оценки называется наличие и качество каталога товаров. Высший балл в этом критерии получил сайт ОАО «Березастройматериалы» за структу-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

рированность и наглядность информации о товарах. В это же время на сайтах предприятий ОАО «Минский завод строительных материалов» и ОАО «Гомельский комбинат строительных конструкций» содержится минимальная информация о производимых товарах, а каталогов как таковых и вовсе нет.

Восьмым критерием является наличие и качество прайс-листов. В данном критерии под качеством подразумевается удобство поиска и доступность для понимания информации. При оценке внутри данного критерия лидером оказался web-сайт предприятия ОАО «Керамин». В его прайс-листах указаны цены на каждый вид товара, также особенностью является возможность посмотреть цены на товары и услуги непосредственно на сайте предприятия, информация не требует скачивания и наличия дополнительных ресурсов для её просмотра. Прайс-листы вовсе отсутствуют на сайте предприятия ОАО «Гомельский комбинат строительных конструкций», следовательно, данное предприятие получает минимальный балл.

Последним критерием для оценки является дизайн непосредственно web-сайтов предприятий. Так, наиболее современным и комфортным для использования является сайт предприятия ОАО «Березастройматериалы». А сайт ОАО «Гомельский комбинат строительных конструкций» и здесь оказался аутсайдером.

Таким образом, после оценки всех критериев для анализа web-сайтов белорусских предприятий отрасли «Строительство» определим лидеров в использовании данного инструмента digital-маркетинга, обозначим сильные и слабые стороны рассматриваемых сайтов в целом и дадим некоторые рекомендации по их улучшению.

По итогам анализа высший показатель в 9 баллов получил сайт предприятия РУПП «Гранит». Также хорошие показатели у сайтов предприятий ОАО «Березастройматериалы», ОАО «Керамин» и ОАО «Гродножилстрой», которые получили 8.78, 8.67 и 7.44 баллов соответственно. Средние баллы: 6,33 и 5,56 - получили сайты предприятий ОАО «Доломит» и ОАО «Минский завод строительных материалов» соответственно. И самый низкий показатель в 3,22 балла у сайта предприятия ОАО «Гомельский комбинат строительных конструкций». Если рассматривать средние оценки по каждому критерию, то можно увидеть, что все они на довольно высоком уровне, хоть и не идеальны. Так, лучший показатель в 7,9 балла принадлежит критерию наличие обратной связи. Это значит, что среди сайтов белорусских предприятий отрасли «Строительство» сильной стороной является именно наличие обратной связи. По этому же принципу отметим критерий наличие активного веб-поиска как слабую сторону рассматриваемых сайтов, имеющую средний балл 5,3. В целом, все сайты по всем критериям можно оценить на 7 баллов из 10. Это является довольно хорошим показателем и показывает развитость данного инструмента digital-маркетинга среди белорусских предприятий. Однако, учитывая слабые стороны рассмотренных web-сайтов, можно предложить внедрять и развивать активный веб-поиск по сайту и преобразовать имеющиеся прайс-листы в более удобную для использования форму.

Литература

1. Официальный сайт предприятия ОАО «Керамин» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://keramin.by/. – Дата доступа: 28.09.2021.

2. Официальный сайт предприятия ОАО «Березастройматериалы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bsm.by/ru/. – Дата доступа: 28.09.2021.

3. Официальный сайт предприятия РУПП «Гранит» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://granit.by/. – Дата доступа: 28.09.2021.

4. Официальный сайт предприятия ОАО «Доломит» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.dolomit.by/ru/2009-10-08-05-23-00.html. – Дата доступа: 28.09.2021.

5. Официальный сайт предприятия ОАО «Гродножилстрой» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ghb.by/. – Дата доступа: 28.09.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.242:658.01

А. К. Костенко
nafilet@list.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСАКТИВАМИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье анализируется текущее состояние финансово-хозяйственной деятельности государственных организаций и хозяйственных обществ с участием государства и обуславливающие его негативные тенденции в организации управления на госпредприятиях; рассматриваются возможные пути повышения эффективности управления госактивами на местах с учетом принятой в стране экономической доктрины и важнейших принципов ее устойчивого социально-экономического развития.

Ключевые слова: управление на предприятии, государственные активы, имущественные комплексы, эффективность управления, отношения собственности, устойчивое развитие, мотивация руководителей.

Стремительный рост экономики страны зависит сегодня не только от структурных изменений, которые во многом связаны с ее цикличностью на фоне глобальных изменений и кризисных явлений в мировой экономике. Многое зависит непосредственно от эффективности управления на предприятии. Административный ресурс «ручного управления», несмотря на глубокую проработку ключевых приоритетов в рамках Национальной стратегии устойчивого развития (НСУР) и их подробную детализацию в пятилетних программах социально-экономического развития страны, имеет свои пределы. Инициатива принятия гибких управленческих решений, имеющих важное хозяйственное значение, должна исходить, прежде всего, от управленцев на местах и быть мотивированной. Тем более что «совершенствование системы управления, механизмов принятия и реализации управленческих решений» является одним из важнейших принципов устойчивости, заявленных в белорусской модели устойчивого развития, выступающей концептуальным ядром НСУР-2030. [1]

По состоянию на 01.01.2021 в частичной либо полной собственности государства находились 3169 (3275 на 01.01.2020) юридических лиц, которые обеспечивали работой 1 239 297 человек или 42,7% (43,4% на 01.01.2020) всех наемных работников, занятых в белорусской экономике. Анализ итогов финансово-хозяйственной деятельности государственных организаций и хозяйственных обществ с участием государства (далее госпредприятия) за 2019-й и ознаменованный началом в стране пандемии COVID-19 2020-й годы выявил следующие закономерности:

– после того как в 2019 году госпредприятия существенно увеличили чистую прибыль, заработав 5,49 млрд руб. против 1,76 млрд руб. в 2018 году, финансовый результат 2020 года составил всего 242,1 млн. руб., т.е. падание составило 22,6 раза;

– рост выручки от реализации продукции госпредприятий за последние 3 года (131,1 млрд. руб. в 2018; 136,8 млрд. руб. в 2019; 138,8 млрд. руб. в 2020) сопровождался уменьшением их операционной эффективности: в 2019 году прибыль от реализации уменьшилась на 656 млн. руб. и составила 9,3 млрд. руб., сохранившись примерно на этом же уровне в 2020 году, а средние значения рентабельности реализованной продукции упали на 1% и составили в 2019 году 8,4%, а в 2020 году – 8,3%. [2]

На этом фоне совокупные инвестиции госпредприятий в основные средства в 2019 году составили около 16 млрд руб., что на 13,5% больше, чем в 2018 году, а в 2020 году – 16,8 млрд. руб. или на 816,3 млн. руб. больше, чем в 2019 году. Оценить

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

эффективность таких инвестиций очень трудно с учетом фактического падения операционной эффективности и высокого уровня закредитованности госпредприятий. Очевидно одно, масштабные инвестиции, превышающие в 1,7 раза годовую прибыль от реализации, ведут к увеличению общей долговой нагрузки таких предприятий. Так, например, просроченная кредиторская задолженность госпредприятий по данным Белстата составила 5,66 млрд. руб. на начало 2020 года или 76,5% от совокупного объема просроченной дебиторской задолженности в стране и 5,14 млрд. руб. или 69,5% на начало 2021 года. Просроченная задолженность госпредприятий по кредитам и займам, в свою очередь, составила в указанные периоды 2,45 млрд. руб. (80%) и 2,15 млрд. руб. (77,6%) соответственно. Совокупный объем просроченных долговых обязательств госпредприятий таким образом превысил их совокупную годовую прибыль в 1,48 и 30,1 раза соответственно. Если же принять во внимание общий объем долговых обязательств госпредприятий, то полученные результаты будут красноречивее на порядок [2].

По словам зам. Министра экономики Дмитрия Ярошевича: *«Государство присутствует во всех отраслях и видах деятельности, не ограничиваясь объектами стратегической экономики, как это принято в подавляющем большинстве стран. Оно принимает активное участие в малом и среднем предпринимательстве. Около 70 % всех госорганизаций – это субъекты микро-, малого и среднего бизнеса. При этом результаты деятельности госсектора, эффективность его работы, к сожалению, не так значимы, как его размеры, и оставляют желать лучшего»*[1].

Именно поэтому резервы роста экономики с учетом принятой в стране экономической доктрины, факторов внешнего и внутреннего воздействия, включая долгосрочный, непредсказуемый характер последствий пандемии COVID-19, а также сложившейся на госпредприятиях финансовой ситуации, по нашему мнению, лежат в плоскости повышения эффективности того, что уже есть. Это скорее жизненно необходимая тактика, нежели стратегия, ответ на вопрос «Как?» в условиях, когда всем ясно «Что?» нужно делать.

Во главу угла должна быть поставлена эффективность деятельности руководителей госпредприятий, продукция которых составляет сегодня основную долю в объеме ВВП страны. Ревизии должны быть подвергнуты все бизнес-процессы вверенных им субъектов хозяйствования без исключения, дабы отчетливо увидеть существующие узкие места и возможности для повышения эффективности управления госактивами, т.е. всем тем, что имеет ценность для госпредприятия, выраженную в стоимостной оценке его имущественных и неимущественных интересов, и находится в распоряжении представителей собственника (руководителей госпредприятий) для достижения намеченных целей хозяйствования. От совершенствования механизмов «ручного» управления госактивами со стороны представителей государства, пределы результативности которого по многим параметрам уже достигнуты, следует поэтапно переходить к повышению эффективности хозяйствования за счет привлечения к участию в управлении госпредприятиями их возможных будущих собственников из числа профессиональных управленцев, состоявшихся в своих сферах профессиональной деятельности хозяйственников.

А это значит, что в самое кратчайшее время должны быть пересмотрены нынешние способы ведения хозяйственной деятельности, поскольку текущее состояние госсектора – это уже не просто вопрос сохранения рабочих мест. От эффективности работы госпредприятий сегодня зависит судьба всей экономики страны в целом, ее способность обеспечивать заданные темпы экономического роста. Низкая операционная эффективность предприятий госсектора обусловлена невысокой отдачей направляемых в госактивы инвестиций, невозможностью или неспособностью многих из них воспользоваться

[1] https://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2020/mart/46869.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

«эффектом финансового рычага», следствием чего является высокий уровень закредитованности экономики. В конечном итоге проблемы тяжелого финансового состояния предприятий госсектора негативным образом отражаются на состоянии бюджета, государственного долга и устойчивости банковского сектора, вынужденного обслуживать нерентабельные активы в рамках программ реструктуризации старых долгов.

В конце февраля 2020 года состоялась первая попытка обсудить проект Закона Республики Беларусь «О государственных организациях и хозяйственных обществах с участием государства» во время круглого стола в Академии управления при Президенте РБ, участие в котором приняли представители министерств экономики, финансов, антимонопольного регулирования и торговли, Госкомимущества и других госорганов, парламентарии, ученые, руководители бизнес-союзов[2]. Приведем лишь некоторые цитаты экспертов, подчеркивающие актуальность представленных ниже предложений.

Зам. Министра экономики Дмитрий Ярошевич: «*Что мы имеем сегодня? Концепцию «управляю, как понимаю» – каждый госорган управляет госорганизацией с позиции узковедомственных интересов. Нередко возникают перекосы управления. Нет ориентира, к чему стремиться… Среди профессиональных управленцев госакциями можно встретить госпредприятия, филиалы, лесхозы, колледжи и даже дома-интернаты... Необходимо четко определить, кто и каким образом вправе управлять акциями, долями, хозобществами… Следует выработать минимальный государственный стандарт корпоративного управления госсектором. Ведь как происходит сейчас: назначаются представители государства в хозяйственных обществах. Но они зачастую заняты по основному месту работы, им попросту не хватает времени, чтобы погрузиться в проблемы предприятий и выработать пути их решения…*».

Зав. кафедрой государственной экономической политики Института госслужбы Академии управления при Президенте РБ, к.э.н., доцент Владислав Щепов: *«Нам нужны наши инвесторы, внутренние, которые будут оставлять прибыль и реинвестировать на белорусской земле. В структуре собственности в Беларуси много открытых акционерных обществ с 100-процентной долей государства. Как правило, ОАО создаются для того, чтобы привлекать инвестиции, продавать миноритарные, мажоритарные пакеты. Однако этим мало кто пользуется. Есть много препятствий, в том числе законодательного плана, которые нужно устранить в новом законопроекте… Речь не идет о массовой продаже или ликвидации неэффективных госактивов...»*.

По нашему мнению, в целях повышения эффективности управления госактивами необходимо: во-первых, пересмотреть роль, статус и механизмы стимулирования руководящего состава (директорского корпуса) госпредприятий, в том числе предоставив ему возможность участвовать в управлении имуществом хозяйственных обществ с участием государства в качестве акционера (собственника), «оплатившего» свою долю участия в капитале высокопрофессиональным трудом. Директорами госпредприятий должны быть не только и не столько наемные работники, сколько, в конечном итоге, собственники, как бы мы не пытались уйти от этого вопроса на повестке дня. Только собственник по-настоящему будет заинтересован в максимальной отдаче от каждого рубля вложенных средств. Именно поэтому вопрос эффективности работы отечественных субъектов хозяйствования лежит в плоскости мотивации их руководителей, основу которой в перспективе должны составлять отношения собственности.

Во-вторых, на госпредприятия, в первую очередь хронически убыточные, должны прийти эффективные управленцы (команды управленцев), уровень оплаты труда которых не будет привязан к традиционной тарифной сетке или среднемесячной заработной плате

[2] http://house.gov.by/ru/news-ru/view/26-fevralja-2020-goda-postojannoj-komissiej-palaty-predstavitelej-po-ekonomicheskoj-politike-sovmestno-s-62458-2020.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

по соответствующему виду экономической деятельности. Его следует оговаривать персонально в виде процента чистой прибыли или величины снижения чистого убытка с учетом прогнозных сроков выхода субъекта хозяйствования на положительный финансовый результат и закреплять в контракте. При этом возможности роста данного процента должны ставится в зависимость от выполнения понятных для всех и реально достижимых показателей финансово-хозяйственной деятельности, определяющих в конечном итоге конкурентоспособность организации на рынке, что также должно быть отражено в контракте руководителя. Это прежде всего базовые показатели финансовой деятельности организации и ее эффективности, такие как:

– выручка, прибыль, рентабельность продаж, активов, собственного капитала;

– показатели баланса и формируемые на их основе финансовые коэффициенты, характеризующие финансовое состояние организации (коэффициент автономии, соотношение чистых активов и уставного капитала), его платежеспособность (коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами) и деловую активность (оборачиваемость активов, капитала, кредиторской и дебиторской задолженностей, запасов);

– показатели, характеризующие эффективность управления денежными потоками от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности и др.

Конкретный перечень показателей потребует дополнительной проработки с учетом имеющегося для этих целей методического инструментария и подходов к анализу конкурентных позиций организации на рынке.

В-третьих, обеспечить соответствие между уровнем принимаемой руководителем госпредприятия ответственности и размером материального вознаграждения с учетом выполнения доведенных (закрепленных в контракте руководителя) показателей эффективности хозяйствования, предоставить (закрепить законодательно) руководителю госпредприятия право на риск и гарантии защиты его прав и интересов. Обладая колоссальной ответственностью, директор госпредприятия не имеет право на риск, на ошибку, которая может стоить ему потери репутации и уголовного преследования. В рыночной экономике высокий уровень риска всегда сопряжен с высоким уровнем дохода. Платой за риск выступает высокий размер вознаграждения, мотивирующий руководителя максимально раскрыть свой потенциал. На сегодняшний день размер оплаты труда руководителя не сопоставим с уровнем риска, который ему ежедневно приходится брать на себя.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года: протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 2 мая 2017 г. №10 [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/ Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf. – Дата доступа: 10.10.2021.

2. Основные показатели деятельности организаций государственного сектора за январь-декабрь 2018-2020 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/strukturnaja_ statistika/statisticheskie-izdaniya. – Дата доступа: 10.10.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.23

О. Б. Курганова
olya.kurganova.02@gmail.com
Е. В. Бойкачева
БелГУТ, Республика Беларусь

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается целесообразность инвестиций в масштабе национальной экономики, как важнейшей экономической категорией, играющей значимую роль как на макроуровне, так и микроуровне, а также особенности функционирования механизма управления инвестиционной деятельностью предприятия на основе оптимизации инвестиционной привлекательности на данном этапе социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, система управления, инвестиционная сфера

В современных реалиях динамичное и многоплановое развитие инвестиционной деятельности является ключевым фактором эффективной жизнедеятельности и развития экономики. Результаты деятельности субъектов хозяйствования на различных уровнях экономической системы в значительной степени определяются эффективностью, объемом и структурой использующихся на предприятии инвестиций.

Как и в любой другой стране инвестиции, являясь опорой и стимулом устойчивого развития экономики в Республике Беларусь, определяют фундаментальные экономические процессы, протекающие на уровне всей экономики, ее отраслевых и региональных сегментов и отдельных экономических единиц. Усиление инвестиционных процессов в различных сферах деятельности в немалой степени способствует улучшению экономической ситуации в стране и повышении доли капиталовложений в расширение и модернизацию производственного процесса, социальной сферы, человеческих ресурсов. Однако объемы инвестиций недостаточны для ускорения темпов экономического развития в Республике Беларусь, поэтому создание благоприятной сферы для активизации инвестиционной деятельности предприятий является одной из важнейших задач при построении программ социально-экономического развития в стане на ближайшие годы.

Рассматривая варианты решения данной задачи следует отметить, что большое значение имеет совершенство механизма управления инвестиционной деятельностью предприятия, потому как это позволяет свести к минимуму риски, которые связаны с вложениями инвестиций в тот или иной вид хозяйственной деятельности.

Совершенно очевидно, что без четкой стратегии предприятие представляет собой лишь набор активов, обремененных обязательствами, поскольку в условиях стремительной трансформации внешней среды одних только оперативных мер высшего руководства по адаптации к новым условиям уже недостаточно. Бесчисленное множество исследований указывают на то, что максимизация стоимости собственного капитала выступает главной целью функционирования организации и, кроме того, критерием оценки эффективности ее деятельности.

Управление инвестиционной деятельностью неразрывно связано с максимизацией стоимости предприятия в следствии того, увеличение ключевых факторов стоимости, в том числе и прибыли в составе собственного капитала, выступает основополагающим элементом в процессе принятия управленческих решений инвестиционного характера [1].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В современных рыночных условиях принципиально важно знать, насколько эффективно организовано инвестиционная деятельность компании, в связи с чем грамотная построенная система управления поможет своевременно отслеживать изменения в инвестиционном комплексе и принимать правильные решения, которые, как известно, ведут к повышению доходов и капитализации компании.

Рассматривая различные трактовки инвестиционной деятельности в целом можно сказать, что это некая совокупность способов и методов разработки и принятия управленческих решений касаемо инвестиций, которая позволяет достичь стратегических целей предприятия, максимально эффективно организовать поиск источников финансирования и реализацию инвестиционных проектов. Т.е. в действительности такое управление представляет собой непрерывное осуществление оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия, направленное на достижение его максимальной стоимости и повышение доли рынка [2, с. 30].

В процессе инвестирования отмечают следующие особенности:

1. Инвестиции приводят к росту капитала. Трактовка понятия инвестирования как любого вложения средств, которое может не приносить прибыли и не приводить к росту капитала, является ошибочным.

2. Инвестирование может производиться как капитальные вложения, как вложение средств в оборотные активы, в различные финансовые инструменты и в отдельные виды нематериальных активов.

3. Инвестирование может осуществляться не только в виде вложений денежных средств, но и в виде движимого и недвижимого имущества.

4. Возможность возникновения специфических инвестиционных рисков.

Экспертами выделяется 2 уровня инвестиционной деятельности: стратегический и операционный.

На стратегическом уровне происходит построение стратегических целей, анализируются предыдущие инвест-проекты и насущные потребности, прорабатываются предложения, проводится экспертиза предложенных проектов и разрабатывается инвестиционная программа, а в конце дается оценка проведенной инвестиционной политики. На операционном же уровне формируется и утверждается инвестиционный бюджет, контролируется его исполнение в ходе управления проектами.

В настоящее время для успешного управления и регулирования инвестиционной деятельностью на предприятиях в автоматизированной системе следует внедрить следующие функциональные элементы:

- ► стратегическое планирование и финансовое моделирование;
- ► анализ создания стоимости;
- ► управление проектами;
- ► формирование инвестиционных бюджетов;
- ► управление эффективностью.

Многочисленные исследования показали, что в процессе осуществления инвестиционной деятельности проявляется обоснованная взаимосвязь и взаимозависимость между такими показателями как инвестиционный спрос (ИСС) и инвестиционное предложение (ИСП) на рынках капитала (инвестиций) и инвестиционных товаров [3].

В стратегической перспективе определяющим фактором, который играет ключевую роль в принятии решений о совершении сделок на рынке инвестиций и выступает функциональным звеном в формировании единой концептуальной основы управления инвестиционной деятельности экономических систем, является получение прибыли. На рисунке 1 представлена подробная схема инвестиционной деятельности субъектов хозяйствований и взаимосвязей между ними.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

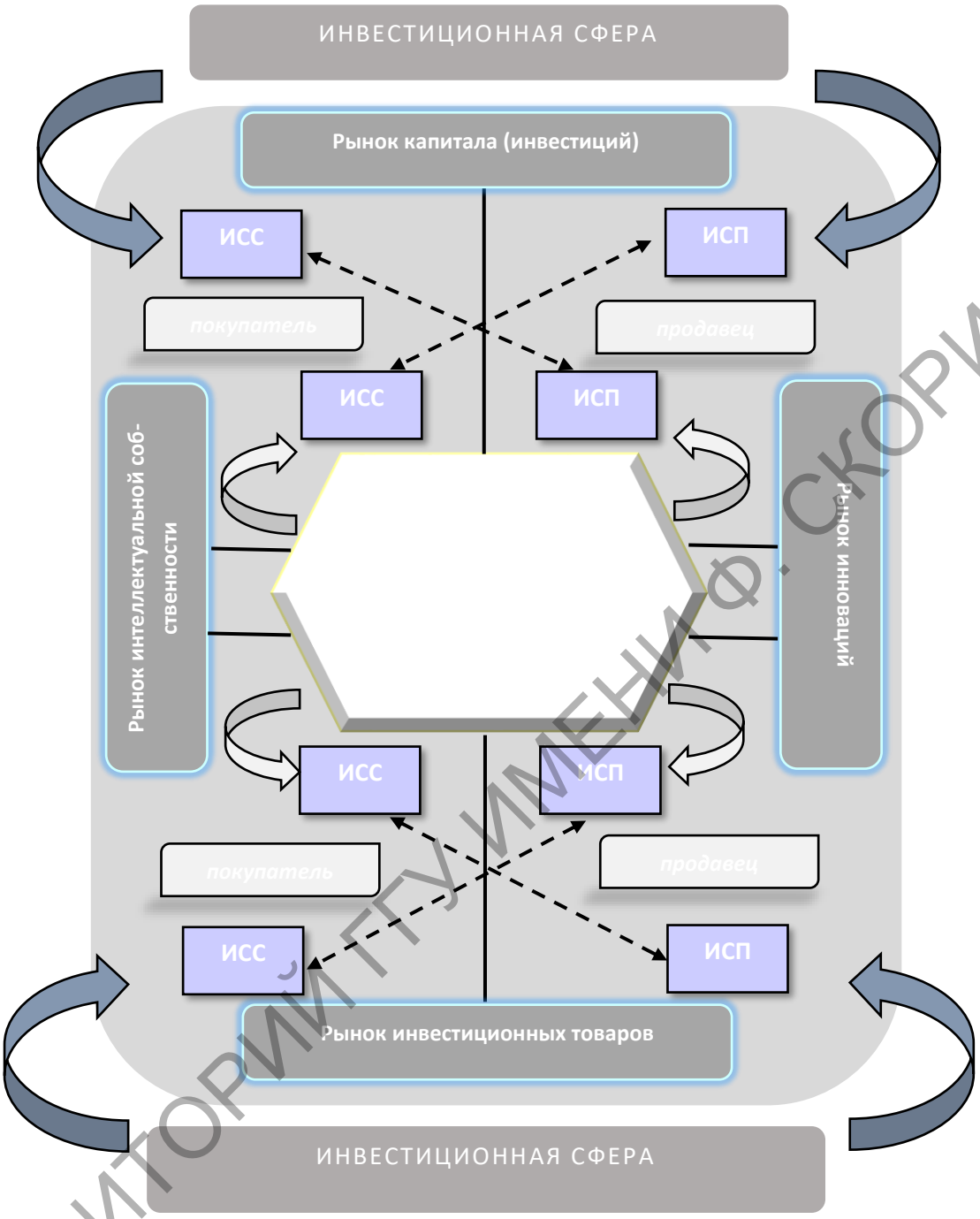


Рисунок 1 – Схема экономического кругооборота инвестиций в экономике

Стоит отметить, что инвестиционными товарами признаются те объекты инвестиций, которые в процессе их эффективного использования способны создавать предпосылки для получения ожидаемого дохода или иного эффекта в результате прироста стоимости капитала.

Структура рынок инвестиционных товаров формируется посредством тесного взаимодействия движимого и недвижимого имущества, и, кроме того, рынка нематериальных активов, компонентами которого выступают имущественные права, рынки интеллектуальных объектов и научно-технических инноваций.

Всесторонняя интеграция рынка инвестиций и рынка инвестиционных товаров положила начало образованию инвестиционной сферы, составляющей которой является

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

сфера экономических отношений, что возникают, в первую очередь, в ходе формирования, размещения, использовании и возмещении инвестиций как таковых в различных формах и видах, в добавок охватывая информационное, нормативно-правовое и организационное обеспечение инвестиционных потоков.

Анализ современной структуры управления инвестиционной деятельностью с точки зрения системы в целом позволяет выделить следующие специфические особенности, присущие ей:

► нестабильное и прерывистое во времени влияние внешних факторов;

► отсутствие влияния типа и уровня экономической системы на характер и структуру взаимных связей, отличающихся также высокой степенью сложности, между компонентами и факторами;

► множественность описательных параметров, выполняемых функций, а также результатов осуществления; адекватность целям и интересам субъектов хозяйствования.

На основании вышесказанного можно заключить, что в условиях рыночной экономики инвестиции играют существенную роль, определяя экономический рост государства, оказывая прямое влияние на уровень занятости населения, и, вместе с тем, создавая экономический потенциал дальнейшего экономического развития общества.

Перед компаниями непрестанно стоит задача выбора инвестиционного решения. Несмотря на условия неопределенности, в которых осуществляется инвестиционная деятельность, и наличие фактора риска, связанного с принятием того или иного решения, принятие инвестиционного решения невозможно без следующих компонентов, а именно: вид инвестиции, ограниченность доступных финансовых ресурсов, наличие проектов в зоне доступа и стоимостная оценка инвестиционного проекта [4, с. 5].

Иными словами, имея свои специфические потребности, каждое предприятие, осуществляя инвестиционную деятельность в той или иной степени ей присущую, приводит в исполнение практические действия, которые направлены на расширенное воспроизводство основного и оборотного капитала с целью удовлетворения своих потребностей и потребностей общества, одновременно ликвидируя диспропорции в развитии народно-хозяйственного комплекса.

Являясь составной частью общей экономической стратегии развития предприятия и имея циклический характер, инвестиционная деятельность выступает необходимым условием кругооборота средств хозяйствующего субъекта. Поэтому исследование механизма регулирования и управления инвестиционной деятельностью и формирование программы повышения инвестиционной привлекательность в долгосрочной перспективе поможет на более выгодных условиях привлекать финансовые ресурсы и повысит эффективность работы компании.

Литература

1. Управление инвестиционной деятельностью. [Электронный ресурс] – URL: http://mir-investicyj.ru. – Дата обращения: 09.10.2021.

2. Карамышева, А. Р. Управление инвестициями предприятия с целью повышения его рыночной стоимости / А. Р. Карамышева // Инновации и инвестиции. – 2009. – № 2 – С. 29–32.

3. Рыбкин, П. А. Механизм управления инвестиционной деятельностью в промышленных интегрированных структурах: синергетический подход / П. А. Рыбкин [Электронный ресурс] URL: https://books.google.by. – Дата обращения: 09.10.2021.

4. Власов, В. В. Процесс управления инвестиционной привлекательностью / В. В. Власов // Экономика и бизнес «Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки». – 2014. – № 4. [Электронный ресурс]. – URL: file:///E:/Downloads/protsess-upravleniya-investitsionnoy-privlekatelnostyu.pdf. – Дата обращения: 09.10.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 656

О. Б. Курганова
meommy@gmail.com
О. А. Ходоскина
for_diplomnic@mail.ru
БелГУТ, Республика Беларусь

РОЛЬ ЛОКОМОТИВНОГО ДЕПО В СОЦИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА СТРАНЫ

Рассматривается социально-экономическое значение железнодорожного комплекса Республики Беларусь и роль локомотивного хозяйства в структуре железной дороги. Приводятся основные показатели, сопровождающие производственно-хозяйственную деятельность локомотивных депо, и перспективные мероприятия, позволяющие повысить эффективность его дальнейшей производственно-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, транспортный комплекс, локомотивное хозяйство, производственно-хозяйственная деятельность, эффективность функционирования предприятия.

В условиях глобализации и развивающейся интеграции экономик и обществ во всем мире определяющую роль в функционировании экономических систем, повышении эффективности производства, обеспечении устойчивого экономического роста играют крупные хозяйственные структуры. Результаты деятельности, складывающиеся в ходе функционирования таких структур, значимо отражаются как на уровне отраслей и секторов, так и на уровне всей экономики страны, которая на данном этапе развития представляет собой сложный отрегулированный механизм.

На сегодняшний день транспорт является одной из важнейших отраслей производственно-социальной инфраструктуры, которая является «кровеносной системой страны», обеспечивает динамической развитие экономики и насущные потребности населения и субъектов хозяйствования в перевозках грузов и пассажиров. В Республике Беларусь это в особенности касается системы железнодорожного сообщения, поскольку в следствие географических особенностей нашей страны она играет исключительно важную роль, представляя собой оптимальное транспортно-логистическое звено в реализации масштабных проектов в сфере экономики и транспортной логистики [1, с. 3].

Стремительное развитие рыночных отношений и глобализация внешнеэкономической деятельности обуславливает необходимость поиска путей совершенствования системы транспортного комплекса, в долгосрочной перспективе ставится задача коренного реформирования и значительного повышения социально-экономической эффективности функционирования различных видов транспорта.

Анализ опыта зарубежных стран свидетельствует о существовании прямо пропорциональной зависимости социально-экономического развития страны и развитости ее железнодорожного хозяйства, посредством которого создается новое пространство для реализации возможностей развития различных отраслей экономики, что способствует повышению мобильности, деловой и социальной активности в обществе. Представляя собой сложную производственно-экономическую и социальную систему, железнодорожный комплекс располагает своей уникальной и территориально-производственной внутренней структурой, которая присуща только ему и носит функциональный характер. В то же время, одним из основных элементом железнодорожной отрасли выступает локомо-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

тивное хозяйство, поскольку, продолжая процесс производства в сфере обращения товаров, оно в значительной степени оказывает существенное влияние на эффективность общественного производства.

Основное предназначение локомотивного хозяйства сводится к обеспечению своевременного и качественного перемещения грузов и пассажиров исправным тяговым подвижным составом и локомотивными бригадами, гарантируя полную безопасность и точное соблюдение графиков и расписания движения поездов. В современных достаточно жестких условиях от успешной производственно-финансовой деятельности локомотивного депо во многом зависит эффективность работы всего железнодорожного транспорта.

Понятие производственно-хозяйственной деятельности того или иного предприятия может трактоваться по-разному, однако в общей сложности под ней понимается вся деятельность предприятия, которая посредством установленного комплекса мероприятий решает в установленные сроки, поставленные перед ним задачи при наилучшем использовании всех производственных ресурсов. Основная производственно-хозяйственная деятельность локомотивного депо включает обеспечение грузовых, пассажирских и хозяйственных поездов тяговыми средствами, выполнение маневровой работы на станциях, непосредственно техническое содержание и ремонт тяговых подвижных составов и подъемных кранов на железнодорожном ходу. В то время как в подсобно-вспомогательной деятельности акцент делается на качественное обслуживание локомотивов, выделенных исключительно для работы на путях предприятий или же сданных в аренду; содержание подъемных кранов, работающих в хозяйствах отделения дороги, и, кроме того, оказание услуг по международным перевозкам [2].

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, в первую очередь, зависит от таких факторов, как обеспеченность производственными мощностями, состояние производственно-технической базы, ее технический и организационный уровень, то, насколько организация производства и труда отвечает современным требованиям конъюнктуры и рынка.

Иначе говоря, совокупность этих факторов, сопровождающих производственно-хозяйственную деятельность локомотивного депо, создает потенциальную возможность для повышения ее эффективности, вместе с тем, решающее воздействие на нее оказывает состояние организации в целом и управление производством.

Для управления комплексом предприятий железнодорожного транспорта используется система основных технико-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятий, отделений дороги и управлений дорог, а также в целом всего комплекса железнодорожного транспорта. Они, в первую очередь, служат для планирования выполняемой работы, оценки ее объема и качества.

Система показателей состоит из нескольких групп. Часть показателей разрабатывается с учетом долговременных экономических нормативов и норм и используется при планировании работы предприятий. Большая группа показателей, полученная в результате расчетов, служит для организации контроля, оценки и анализа работы предприятий. На рисунке 1 представлен перечень показателей производственно-хозяйственной деятельности локомотивных депо.

В условиях рыночной экономики целью любого производства является получение максимально возможной прибыли. В этих условиях могут осуществлять свою производственно-финансовую деятельность только те предприятия, которые получают от нее наивысший экономический результат [1, с. 386].

По этой причине в настоящее время анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности является стратегической целью предприятий на предстоящий период

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

занимает центральную позицию в структуре управлении, основная цель которого заключается в выявлении и устранении недостатков в деятельности организаций, поиск и вовлечение в производство неиспользуемых резервов.

Рисунок 1 – Показатели производственно-хозяйственной деятельности локомотивного депо

В ближайшие десятилетия в железнодорожной отрасли планируется осуществить кардинальные изменения во всех основных технологических и бизнес-процессах, которые базируются на внедрении нового подвижного состава, эффективных объектов технологической инфраструктуры, интеллектуальных систем управления перевозочным процессом и других технологических и организационных инноваций. Немаловажным является и тот факт, что последствия пандемии и введение карантинных мер привели к возникновению существенных диспропорций в транспортной отрасли, а это в свою очередь отрицательно сказалось не только на объемах пассажиро-перевозок железнодорожным транспортом, но и на выполнении других целевых показателей, которые в общей сложности сложились ниже уровня предыдущего года. В следствие чего, закономерно встает вопрос о необходимости реализации мероприятий и поиску путей повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности локомотивного депо как структурной единицы локомотивного хозяйства в разрезе транспортной железнодорожной отрасли.

В локомотивном депо основные направления повышения эффективности процесса производства обусловлены предъявляемыми требованиями субъектов хозяйствования к железнодорожному комплексу. В первую очередь они касаются тягового подвижного состава – его состояния, качества обслуживания, отвечает ли используемый подвижной состав современным требованиям безопасности осуществляемых перевозок (что особенно актуально при организации пассажирского движения), возможностей осуществления скоростного движения, соответствия международным и республиканским требованиям в области экологической безопасности и энергоэффективности.

Поэтому, внедряя новый подвижной состав, эффективные объекты технологической инфраструктуры, новейшее высокопроизводительное оборудование на замену старому, со-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

кращается доля ручного труда в результате механизации и автоматизации производственных процессов, тем самым создавая новые возможности для повышения экономической эффективности работы локомотивного депо. В частности, концентрация и специализация производства при организации работы в локомотивном хозяйстве позволяет осваивать большую программу ремонта на производственных площадках, при этом обеспечивая рост энерговооруженности и производительности труда, снижение себестоимости [3, с. 156].

Следует отметить, что одним из главных направлений повышения эффективности производственного процесса выступает рациональное использование основных и оборотных производственных фондов и снижение материалоемкости работ, что возможно осуществить без ущерба для качества выполняемого локомотивным депо ремонта (в особенности это касается тех депо, где уровень научного нормирования расхода запасных частей и материалов недостаточен, и, как следствие, образуется много отходов, которые требуют организованной утилизации). Также систематическая работа по внедрению современных концепций, базирующихся на научной организации труда, совершенствованию нормирования и оплаты труда, своевременное и актуальное повышение квалификации рабочих является основополагающим источником повышения эффективности работы локомотивного хозяйства [4, с. 87].

Наряду с тем, выделяют две основные группы мероприятий, направленные на повышение эффективности производства. Мероприятия первой группы решают задачи освоения растущих перевозок и объемов ремонтных работ путем строительства и реконструкции зданий, сооружений, депо, внедрения новых типов локомотивов, замены оборудования и т.п. Эти мероприятия требуют значительных капитальных затрат. Вторая группа мероприятий – это внедрение научной организации труда, применение новых методов ремонта, новых технологических процессов в эксплуатации и ремонте, улучшение условий труда, выявление внутренних резервов производства и т.п. Мероприятия этой группы дают значительный эффект, но в то же время требуют незначительных капитальных вложений.

Учитывая вышесказанное, можно заключить, что стабильная и эффективная работа транспортной инфраструктуры является одним из основных источников поступления валюты в страну и дает ей право занимать доминирующую позицию во внешней торговле услугами. Улучшению экономических показателей работы, повышению производительности труда и снижению затрат на перевозки предприятий локомотивного хозяйства будет способствовать решений таких задач, как модернизация использующихся технических средств; разработка и внедрение прогрессивных проектов, направленных на экономию ресурсов, задействованных в процессе производства; улучшение условий труда и выявление внутренних резервов производства, а также принятие обоснованных и целесообразных управленческих решений, – все это позволит перейти к новому качеству развития и организации деятельности на предприятиях железнодорожного транспорта.

Литература

1. Анализ хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте : учеб. / В. Г. Гизатуллина [и др.]; под ред. Д. А. Панкова, В. Г. Гизатуллиной ; М-во трансп. и коммуникаций Респ. Беларусь. – Гомель : БелГУТ, 2020. – 415 с.

2. Экономика, организация и планирование локомотивного хозяйства / Характеристика производственно-хозяйственной деятельности локомотивного депо // Издание 2. [Электронный ресурс]. – URL: https://chem21.info/article. – Дата обращения: 11.10.2021.

3. Гизатуллина, В. Г. Экономика предприятий отраслевых хозяйств железной дороги : учеб. пособие / В. Г. Гизатуллина, Е. В. Бойкачева ; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ, 2019. – 232 с.

4. Ходоскина, О. А. Исследование производительности труда в транспортной деятельности / О. А. Ходоскина, А. А. Михальченко, // Вестник Белорусского государственного университета транспорта: Наука и транспорт. – 2019. – № 2 (39). – С. 85–90.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 314.727.2

С. Д. Лин
***s**vetlana.lin@list.ru*
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА СЕЛА БЕЛАРУСИ

В статье рассматриваются особенности миграционных процессов в сельской местности Беларуси. Произведена оценка распределения мигрантов по группам в зависимости от возраста. Установлены различия в миграционной активности потоков населения. Изучена половая структура мигрантов, участвующих в перемещениях между селом и городом. Установлено влияние миграции на формирование человеческого капитала села страны.

Ключевые слова: миграция, сельское население, сальдо миграции, внутриреспубликанская миграция, человеческий капитал

На современном этапе развития общества развитие экономики возможно только на основе комплексного использования всех факторов производства, при этом зачастую фактор труда превалирует над материальными и техническими факторами. Поэтому значение человеческого капитала постоянно растет, увеличиваются требования к его качеству, что особенно актуально для сельской местности Беларуси, характеризующейся депопуляцией и старением населения, высоким уровнем миграционного оттока, сокращением численности квалифицированных кадров.

В данной статье рассмотрены особенности миграционных процессов сельской местности Беларуси, что необходимо для получения полной картины демографической базы формирования человеческого капитала села. В таблице 1 представлены данные о миграционных потоках, перемещающихся между городской и сельской местностями Республики Беларусь.

Таблица 1 – Динамика численности населения, участвующих во внутриреспубликанской миграции между городскими и сельскими поселениями Республики Беларусь в 2015-2019 гг., чел. [1, 2, 3, 4]

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019
Число прибывших в сельские населенные пункты из городов и поселков городского типа	61303	57709	59558	54609	54998
Число выбывших из сельских населенных пунктов из городов и поселков городского типа	76063	65339	62891	64960	64911
Сальдо миграции между сельскими и городскими населенными пунктами	-14765	-7630	-3333	-10351	-9913

Численность мигрантов из городской местности в село за указанный период времени была максимальной в 2015 г., как и численность переселенцев из сел в город. Сальдо миграции является отрицательным, то есть число выезжающих из сельской местности в городскую превалирует над численностью въезжающих в село из города. Наименьшее значение такого превышения было в 2017 г. В 2018-2019 гг. уровень сальдо миграции составлял примерно – 10000 чел.

На наш взгляд, представляет интерес оценка распределения мигрантов по группам в зависимости от возраста. Для этого нами выделено пять возрастных контингентов:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

детский возраст (0-14 лет), молодой возраст (15-29 лет), средний возраст (30-44 года), старший возраст (45-59 лет) и пожилой возраст (60 лет и старше). Был произведен расчет численности каждого возрастного контингента отдельно для потоков, участвующих во внутриреспубликанской миграции, и их доли в общем числе мигрантов по данным 2018 г. Таким образом, была установлена возрастная структура переселенцев, перемещающихся в направлении из города в город (поток Г-Г), из села в город (С-Г), из города в село (поток Г-С), из села в село (поток С-С). Полученные результаты отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Возрастная структура мигрантов, участвующих во внутриреспубликанской миграции в Беларуси в 2018 г., проценты

Потоки	Возрастные контингенты					Сумма
	I (0-14 лет)	II (15-29 лет)	III (30-44 года)	IV (45-49 лет)	V (60 лет и старше)	
Поток Г-Г	7,5	71,9	11,9	4,8	3,9	100
Поток С-Г	15,4	51,9	18,1	7,1	6,5	100
Поток Г-С	12,3	44,9	20,1	12,6	10,1	100
Поток С-С	17,3	39,5	21,4	11,3	10,5	100

Наибольший процент переселенцев для всех потоков осуществляется в молодом возрасте, что, прежде всего, связано с необходимостью получения образования после школы и устройством на работу. Кроме того, эта возрастная когорта является наиболее активной на брачном рынке, и в результате образования семейных союзов формируются многочисленные миграционные перемещения. Среди лиц, направляющихся в городскую местность, численность мигрантов 15-29 лет составляет не меньше половины. Следующая по активности группа переселенцев – контингент III, который включает людей в возрасте от 30 до 44 лет. Причинами таких перемещений могут быть выбор других населенных пунктов для проживания жительства, поиск новых мест работы, создание семей и пр. На третьем месте по относительной численности мигрантов находятся дети, переезжающие вместе с родителями. Доля лиц IV и V возрастных контингентов примерно одинакова.

Несмотря на схожие тенденции в распределении мигрантов по возрастным когортам, существуют различия между потоками в активности мигрантов. По данным таблицы 2 нами установлены положения потоков по интенсивности перемещений, в соответствие с которыми им были присвоены рейтинговые места. Наибольший рейтинг отдавался тому потоку, у которого в соответствующей возрастной группе была зафиксирована более высокая доля мигрантов (таблица 3).

Таблица 3 – Рейтинговое место потоков, участвующих во внутриреспубликанской миграции в Беларуси в 2018 г.

Потоки	Рейтинг				
	I (0-14 лет)	II (15-29 лет)	III (30-44 года)	IV (45-49 лет)	V (60 лет и старше)
Поток Г-Г	4	1	4	4	4
Поток С-Г	2	2	3	3	3
Поток Г-С	3	3	2	1	2
Поток С-С	1	4	1	2	1

Мигранты, перемещающиеся из города в город, имеют наибольшую активность в возрастном диапазоне 15-29 лет, однако в других возрастах их подвижность является минимальной относительно иных потоков. Второе место по интенсивности миграции

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

в молодом и детском возрастах занимают переселения из сельской местности в городскую. Отличительной особенностью потока «город-село» выступает высокая миграционная активность IV возрастного контингента старшего возраста – доля мигрантов составляет почти 13 % от общей численности потока, что выше по сравнению с другими потоками (среди переселенцев из города в города эта доля менее 5 %). Лица, перемещающиеся из села в село, обладают максимальной подвижностью относительно других направлений миграции одновременно в нескольких возрастных когортах – детского, среднего и пожилого возраста. Очевидно, что переселенцы I и III контингентов являются сопряженными возрастными группами, то есть мигрируют дети вместе с родителями. Велика среди сельских мигрантов и относительная величина людей старше 60 лет. Очевидно, что после выхода на пенсию они выбирают проживание в деревне, некоторые возвращаются в села, откуда родом.

Помимо анализа возрастной структуры мигрантов важное значение имеет их распределение по полу. Для наглядного отображения полового состава воспользуемся показателем соотношения полов – отношение числа мужчин к числу женщин. Данный коэффициент был рассчитан по данным 2016 и 2018 гг. отдельно для потоков прибывших и выбывших в городскую местность и в сельскую. Полученные результаты представлены на рисунке 1.

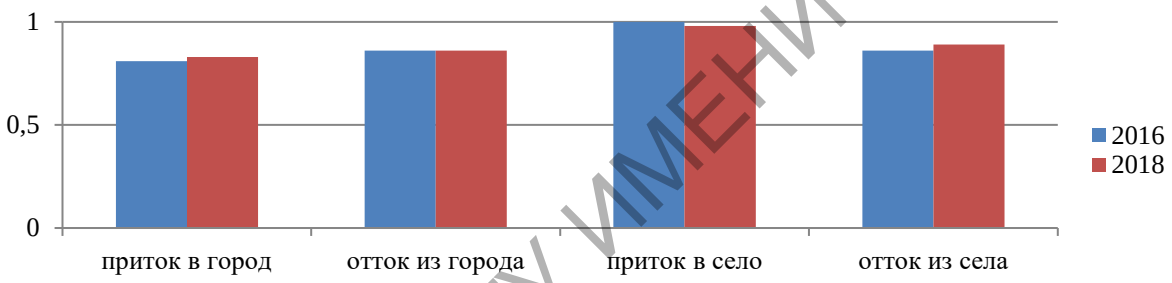


Рисунок 1 – Показатель соотношения полов в потоках, участвующих во внутриреспубликанской миграции в Беларуси в 2016 и 2018 гг., относительные единицы

Для любого из потоков, представленных на рисунке 1, показатель соотношения полов не превышает 1. Это означает, что наибольшей миграционной активностью обладают женщины, особенно среди прибывших в город. Так, в 2016 г. на 100 женщин, приехавших в город, приходилось 81 человек мужчин. В 2018 г. это соотношение составило 0,83, то есть произошло незначительное повышение миграционной подвижности мужчин. В потоке выезжающих из города соотношение полов несколько выше – 0,86.

В сельской местности в потоке прибывающих соотношение полов приближается к 1, что означает примерное равенство в миграции мужчин и женщин. Такое значение показателя позволяет предположить, что многие из переездов в село осуществляются в семейном варианте. Среди выбывших из сельской местности в 2016 г. на 100 женщин приходилось 86 мужчин, в 2018 г. – 89 мужчин.

Несмотря на важность названных показателей, по отдельности они не дают полного представления о половом и возрастном составе территориального движения населения. Более полную характеристику миграционной картины позволяет получить совместное изучение половой и возрастной структуры переселенцев. В связи с этим на рисунке 2 представлены зависимости от возраста сальдо миграции в сельскую местность, составленные по данным 2018 г. отдельно для мужчин и женщин.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Как видно из графика, сальдо миграции в сельские населенные пункты в молодом и среднем возрастах преимущественно фиксируется в области отрицательных значений, за исключением возраста 20-24 года. В этом возрастном диапазоне численность въезжающих в сельскую местность превышает число выезжающих, что, возможно, связано с распределением молодых специалистов и возвращением сельчан после получения образования.

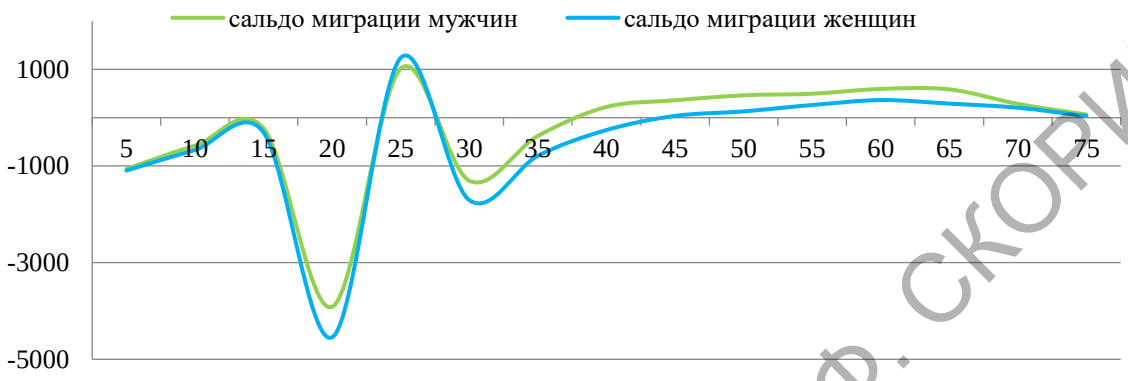


Рисунок 2 – Возрастные зависимости сальдо миграции в сельские населенные пункты для мужчин и женщин по данным 2018 г., человек

По данным рисунка 2 можно выделить группы возрастов, для которых характерен наиболее высокий миграционный отток из села. Прежде всего, это группа 15-19 лет – возраст окончания средней школы. Если обратиться к годовым данным по числу выбывших из сельской местности, то отмечается повышение миграционной активности сначала в 15 лет, затем в 17-18. То есть часть школьников переезжает в город после окончания 9-го класса для поступления в колледжи и техникумы. Значительно выше численность оттока молодых сельчан после окончания 11-го класса с целью получения высшего образования. Второй участок по уровню интенсивности отрицательного сальдо миграции – это возраст 25-29 лет. В город возвращаются специалисты после отработки обязательного распределения, а также люди, создавшие семьи и имеющие перспективы получения городского жилья. В более старших возрастах знак сальдо миграции в сельскую местность меняется на противоположный, то есть с наступлением 35-40-летнего возраста приток в село превышает отток из него.

Динамика сальдо миграции в сельскую местность для мужчин и женщин примерно одинакова. Следует только отметить, что величина сальдо миграции по модулю с примерно 10 до 40 лет выше у женщин, позднее – у мужчин.

Очевидно, что существующие тенденции миграции сельского населения в силу преобладающего оттока над притоком сказываются отрицательным образом на формировании человеческого капитала села.

Литература

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2019. – 429 с.

2. Миграция населения в Республике Беларусь за 2016 год: статистический бюллетень / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017. – 67 с.

3. Общие итоги миграции населения [Электронный ресурс]. URL: www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/naselenie-i-migratsiya/migratsiya/godovye-dannye/obshchie-itogi-migratsii-naseleniya-/. (дата обращения: 02.03.2018).

4. Основные итоги миграции населения в Республике Беларусь за 2015 год: статистический бюллетень / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 67 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 332.122:379.84

В. Н. Мацука
v.matsuka@mdu.in.ua
МГУ, Украина

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИАГНОСТИКЕ ТУРИСТИЧЕСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В статье исследованы методические подходы к диагностике туристическо-рекреационного потенциала региона. Установлены проблемы исследования туристического рынка в современных условиях растущей конкуренции среди производителей туристического продукта (услуг). Обоснованы выводы для принятия соответствующих управленческих решений в методике диагностики туристическо-рекреационного потенциала региона.

Ключевые слова: туристическо-рекреационный потенциал (ТРП), туристический рынок, регион, методический подход, диагностика, развитие.

Основой туристическо-рекреационного потенциала (ТРП) региона выступают ресурсы, а именно совокупность природных и антропогенных ресурсов соответствующей территории, которые удовлетворяют разнообразные потребности туриста и могут использоваться с целью отдыха, туризма и оздоровления. Благодаря наличию на определенной территории историко-культурных памятников, благоприятных климатических условий, живописных ландшафтов может развиваться туристическо-рекреационная деятельность. Однако получить высокий социально-экономический эффект от такого развития возможно лишь в результате рекреационного освоения территории, ее благоустройства, совершенствования материально-технической базы и тому подобное.

Исследованию сущности и видов методических подходов к диагностике ТРП региона посвящено немало работ как отечественных, так и зарубежных ученых. Среди них можно выделить Александрову А.Ю., Зорина И.В., Квартальнова В.А., Кифяка В.Ф., Котлера Ф., Моисееву Н.И, Пенкина Н.В., Портера М. Сыч В.А., Шахова О.Ю. и других. Однако недостаточно освещенным в научных кругах остается состояние диагностики ресурсного потенциала региональной сферы туризма.

Целью статьи является проведение оценки современного состояния методических подходов к диагностике ТРП региона. Задачи исследования, следующие: проанализировать и систематизировать существующие методические подходы к диагностике ТРП региона, выделить их преимущества и недостатки, обосновать выводы для принятия управленческих решений в методике диагностики ТРП региона.

Структурным базисом проведения диагностики ТРП определенной территории выступает ряд показателей, характеризующих компоненты потенциала, по которым может проводиться оценка. Выбранная система отдельных показателей, должна решать задачи, связанные с повышением эффективности использования ТРП, планированием дальнейшего развития сферы туризма и рекреации, принятием управленческих решений относительно целесообразности дальнейшего использования территории с туристическо-рекреационной целью [1, с. 35].

Учитывая то, что по составляющим компонентам ТРП региона существует многообразие научных взглядов, ученые доказали, что ТРП формируется из пяти компонентов: естественной, естественно-антропогенной, историко-культурной, инфраструктурной, инвестиционной.

Подытоживая взгляды ученых, можно утверждать, что ТРП региона, включает следующие составляющие:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– туристическо-рекреационные ресурсы – природные, природно-экономические, культурно-исторические, социально-экономические;

– туристические дестинации – объекты, места показа, туристические маршруты;

– инфраструктура туристическо-рекреационной деятельности – учреждения размещения и питания, транспорт и связь, учреждения досуга и развлечений, финансовое обслуживание и страхование, сеть технических средств информации, медицинское обслуживание, общественная безопасность;

– для въездного туризма: менталитет населения (традиции, обычаи, гостеприимство, одежда, вкусы, характер), история края;

– для выездного туризма: количество населения, уровень доходов, качество жизни, менталитет населения;

– сфера услуг и ее ориентация на туристическо-рекреационную деятельность;

– ресурсы организации, маркетинга и менеджмента туристическо-рекреационной деятельности;

– экологическая ситуация и природоохранная деятельность;

– нормативно-правовая база туристическо-рекреационной деятельности;

– правопорядок и личная безопасность туристов и рекреантов;

– поддержка туристическо-рекреационной деятельности органами государственного управления и местного самоуправления [2, с. 91].

В отечественной литературе методические основы диагностики природных рекреационных ресурсов разработаны наиболее основательно. На их примере рассмотрим методические проблемы диагностики ТРП с учетом всех его составляющих.

Диагностика рекреационных ресурсов может быть экономической и внеэкономической. Экономическая оценка показывает хозяйственный эффект от использования данного ресурса в туристическо-рекреационной деятельности в стоимостном (денежном) выражении. Внеэкономического оценка рекреационных ресурсов характеризует их эффективность, не имеет выражения в экономических показателях – экологическую, социальную, познавательную, культурно-эстетическую.

Экономическая оценка рекреационных ресурсов представляет их ценность в денежном выражении для формирования и развития туристическо-рекреационной деятельности. Рекреационные условия – одна из базовых характеристик социально-экономической среды жизнедеятельности, качества жизни населения. Наряду с экономической оценкой рекреационных благ разрабатывают их внеэкономические характеристики и оценки, главную роль среди которых играет социальная оценка рекреационных ресурсов. Экономическая оценка природных ресурсов осуществляют с разными методическими подходами.

Наиболее распространенным в отечественной экономической науке был затратный (расходный) подход к оценке природных ресурсов. Экономическая оценка ресурсов определялась по величине затрат на их освоение, разработку и использование. В условиях рыночной экономики наибольшее распространение получили оценки природных ресурсов:

– рентные,

– инвестиционные,

– эколого-экономические,

– коммерческие.

Основным среди них выступает рентный подход, в основе которого лежит сравнения разницы доходов от использования ресурса определенного вида на разных участках и месторождениях в зависимости от его объема, качественных характеристик и местоположения. В современное время приобретают популярность общественно-стоимостные

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

подходы к оценке рекреационных ресурсов, по которым характеризуют возможности и эффективность их использования для оздоровления и отдыха населения, организации досуга, благоустройство окружающей среды и качества жизнедеятельности населения.

В оценке условий международной туристической деятельности обозначен так называемый метод транспортных расходов, поскольку транспортная составляющая может быть весомой и главной в стоимости турпакетов. Рентную оценку отдельных видов рекреационных ресурсов предлагают распространить на обобщенные оценки рекреационного потенциала по следующим направлениям: природная рента; культурно-историческая рента; природно-хозяйственная рента; инфраструктурная рента; рента географического положения. Такие методические подходы и поиски свидетельствуют о высокой актуальности проблемы оценки условий и диагностики ресурсов туристическо-рекреационной деятельности.

Показатели оценки рекреационных ресурсов могут иметь различную форму. Они могут быть натуральными и измеряться в физических единицах. Распространены также бальные показатели, представляющие оценки рекреационных ресурсов в виде балльных шкал – преимущественно 100-бальных, а также 10- и 5-балльных.

Экономисты предпочитают стоимостным (денежным) показателям оценки ресурсов, характеризующие рекреационный потенциал по экономической выгоде – доходам. В литературе распространен рентный подход к оценке природных ресурсов, который представляет собой разницу доходов от использования данного ресурса (с его имеющимися качествами, объемами и местоположением) и такого же ресурса, используемого с наихудшими характеристиками и условиями. Подчеркнем, что наряду с качественной и количественной оценкой ресурсов рентные подходы учитывают и его географическое местоположение – географический фактор, формирующий дифференциальную ренту.

Также получают распространение методы субъективных оценок туристическо-рекреационных ресурсов, которые называют также методами условных оценок. Такие оценки определяются опросом самих рекреантов или экспертов. Данный подход предусматривает методологические принципы социологического опроса, осуществляется в форме публичного опроса, анкетирования или экспертных выводов и оценок. Ученые утверждают, что неоднократный опрос экспертов (по единой форме) – это своеобразные и последовательные приближения в установлении оценок, которые дают удовлетворительные результаты.

Во многих случаях необходимость оценивать ресурсы и условия туристическо-рекреационной деятельности по показателям привлекательности различных объектов и участков рекреации и туризма. Это субъективные показатели популярности таких объектов по количеству туристов и рекреантов, которые ими пользуются. И в этом случае главной проблемой является ограниченность (или полное отсутствие) соответствующей статистики. Отечественная статистика ведет учет туристов и рекреантов крайне недостаточно, лишь по отдельным направлениям и формам туристическо-рекреационной деятельности. Ученые пытаются оценивать рекреационную привлекательность объектов и территорий методами социологических опросов, о которых уже говорилось выше – анкетирование, опрос населения и экспертными оценками.

В исследованиях туристическо-рекреационной деятельности четко прослеживается необходимость нормировать и регламентировать потоки рекреантов и туристов. Оба направления – и оценка рекреационных нагрузок и их нормирования, в настоящее время еще остаются постановочными и требуют изучения. Существует общее мнение ученых оценивать рекреационную нагрузку по количеству рекреантов на единицу площади за единицу времени для рекреационных территорий, и по количеству рекреантов в единицу

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

времени – для туристическо-рекреационных объектов. Уже имеются разработанные методики таких расчетов для отдельных видов рекреации. Но общая методическая схема оценки рекреационных нагрузок еще не разработана.

Активный поиск новых характеристик и показателей ресурсного потенциала туристическо-рекреационной деятельности продолжается.

Сложной методологической проблемой в разработке комплексных и интегральных оценок туристическо-рекреационной деятельности выступает разнообразие выходных компонентных оценок. Комплексные и интегральные оценки рекреационного потенциала и необходимы, и возможны.

Балльная оценка туристическо-рекреационных ресурсов в наше время получила широкое распространение. Ее используют для «нормирования» натуральных показателей, а также для показателей, не имеющих натурального выражения и представленных разнообразными вербальными и качественными характеристиками. Главная методологическая проблема такого подхода заключается в том, что балльные оценки не имеют метрических соотношений и не дают количественных расчетных показателей. Балльные шкалы сравнивают различные ресурсы в соотношении «меньше-больше» и обеспечивают лишь их относительный (рейтинговый) статус [2, с. 110].

Известны поисковые разработки многофакторных методических схем. Например, для оценки ТРП используют многокритериальные подходы, многокритериальную теорию полезности [3; 4], отношение преимуществ ресурсных показателей по качеству. Но ожидаемых результатов для оценки ТРП они еще не дают.

Предложенные методические подходы диагностики ТРП являются результативными и уместными для использования в процессе обоснования приоритетов поддержки развития туризма в регионах. Поскольку современная конъюнктура туристического рынка характеризуется высокой региональной дифференциацией существенное практическое значение имеют дальнейшие научные исследования и его дальнейшего развитие регионах.

Учитывая вышесказанное, мы предлагаем для оценки уровня развития ТРП применять свою методику, которая базируется на применении различных методов оценки и заключается в осуществлении комплексной оценки ключевых составляющих ТРП и интерпретации полученных результатов путем применения графического и аналитического метода.

Литература

1. Моісєєва, Н. І. Методичні підходи щодо оцінки ресурсного потенціалу регіональної сфери туризму [Електронний ресурс] / Н. І. Моїсєєва // Економіка та держава. – 2019. – №3. – С. 34-40. Режим доступу: http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4274&i=5 . – Дата доступу: 11.09.2021.

2. Сич, В. А. Систематика і оцінка рекреаційно-туристичного потенціалу регіону на засадах географічного середовища та рекреаційних кластерів: Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора географічних наук за спеціальністю 11.00.02 – економічна та соціальна географія [Електронний ресурс]/ В. А. Сич. – Одеський національний університет імені І. І. Мечникова; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Одеса; Львів, 2021 – 365 с. – Режим доступу: https://lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/03/dis_sych.pdf . – Дата доступу: 11.09.2021.

3. Huang, I. B., Keisler, J., Linkov, I. Multicriteria decision analysis in environmental sciences: Ten years of applications and trends / I. B. Huang, J. Keisler, I. Linkov // Science of the Total Environment. 2011. – Vol. 409.

4. Kailiponi, P. Analyzing evacuation decisions using multiattribute utility theory (MAUT) / P. Kailiponi // Procedia Engineering. – 2010. – Vol. 3. – P. 163–174.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 330.15:338.242

А. В. Неверов
neverov2007@tut.by
БГТУ, Республика Беларусь
А. П. Геврасёва
anya1478@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

СОДЕРЖАНИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ «ЗЕЛЕНОГО» РОСТА

В статье рассмотрены содержание концепции «зеленого» роста и показатели оценки «зеленой» трансформации экономики. «Зеленый рост» предполагает рост ВВП, который осуществляется в соответствии с принципами и условиями развития «зеленой» экономики. Для анализа процессов экологизации экономики используют систему показателей Организации экономического сотрудничества и развития. Методология вносит единообразие в оценку, однако не содержит систему интегральных показателей. В этом направлении заслуживают внимания научные исследования белорусских ученых, позволяющие определить интегральные показатели, учитывающие существенные характеристики «зеленой» экономики как инструмента устойчивого развития.

Ключевые слова: «зеленый» рост, показатели, «зеленая» экономика, принцип «декаплинга», экономический рост, экологические ресурсы, неэкологические ресурсы.

По своей сути «зеленый» рост есть процесс эколого-экономический, связанный во времени с возрастающей ограниченностью природных и особенно экологических ресурсов. Это обстоятельство в корне меняет стратегию природопользования, ориентируясь на ценности устойчивого развития и механизмы их реализации. В данном контексте на первый план выходят интересы «зеленой» экономики и в целом формат новой экономики, в которой доминируют инновационные и цифровые технологии и адекватные им продукты труда.

Постепенно «зеленый» рост входит в специфическую экономическую среду, где переплетаются силы «зеленой» экономики, инновационной экономики и цифровой экономики, которые в совокупности определяют новый характер природопользования и новые факторы ресурсоэффективности, связанные с возрастающей производительной силой труда, обусловленной новым качеством знания, воплощенном в высоких технологиях и адекватных им способах производства.

Сегодня экономический рост начинает зависеть от той «доли» продукции (эффекта), которая является результатом прогрессивных знаний и эффективных решений. Этот процесс характеризуют новые тенденции, которые определяют инновационный тип экономики.

В индустриальном типе экономики приращение продукции достигается за счет приложения новых знаний к природным ресурсам, оборудованию, труду. В инновационном типе экономики такое приращение обеспечивается за счет применения новых знаний к имеющимся, увеличивая производительную силу самого знания, способного рождать наукоемкое производство. «…изменялась не только роль знаний, а возможность их получения, использования и наращивания в ходе общественного производства» [1]. Скорость трансформации нового знания в новый (наукоемкий) продукт значительно возрастает, изменяется качество знания, точнее инфраструктура его воспроизводства, в которой доминируют цифровые технологии. О силе и технологиях роста новой экономики свидетельствует наукоемкость ВВП и ее изменения во времени.

Процесс ресурсосбережения, находясь под влиянием формирующейся новой экономики, объективно обеспечивающей рост ресурсоэффективности, в своем конкретно-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

прикладном аспекте имеет собственную мотивацию развития (особенно в условиях роста цен на сырье и энергию, в том числе импортного «происхождения»), опираясь на целеполагание и решение конкретных ресурсных проблем.

В контексте реализации интересов «зеленой» экономики и следуя ее принципам, особенно принципу «декаплинга» и росту ресурсоэффективности, в методологическом аспекте особое внимание следует обратить на изменения во времени соотношений экологических и экономических характеристик устойчивого развития. Важно подчеркнуть: принципы «зеленой» экономики реализуются лишь в том случае, если темпы роста ресурсосбережения опережают темпы экономического роста. Другими словами, скорость снижения ресурсоемкости (природоемкости, экологоемкости) должна быть выше скорости экономического развития.

Исходя из содержания «зеленой» экономики как экономики благосостояния, социальной справедливости и существенного снижения экологических рисков, структуризация экономического роста должна идти в этом направлении. Согласно позиции ОЭСР, «зеленый» рост означает структурирование экономического роста и развитие, обеспечивая при этом сохранность природных активов и непрерывное предоставление ими ресурсов и экосистемных услуг, от которых зависит благополучие общества [2]. Для этого «зеленый» рост должен катализировать инвестиции и инновации, которые составят основу устойчивого роста и приведут к возникновению новых экономических возможностей.

На практике трансформация экономического роста в «зеленый» рост обусловлена ограниченностью природного (экологического) фактора как незаменимого ресурса жизнедеятельности. Принцип физической незаменимости экологического фактора является основополагающим при определении траектории «зеленого» роста, что обусловливает необходимость его тщательного изучения на предмет своего воспроизводства. В стратегическом измерении этот процесс определяет человеческий капитал. Именно под его влиянием траектория экономического роста изменяется в нужном направлении. «Зеленый» рост выражает экологическая стоимость экономического роста. Чем больше экологическая стоимость экономического роста, тем меньше представлен «зеленый» рост. Снижение экологической стоимости экономического роста заставляет кривую роста постоянно смещаться влево, свидетельствуя о реализации «зеленого» вектора развития (рисунок 1).

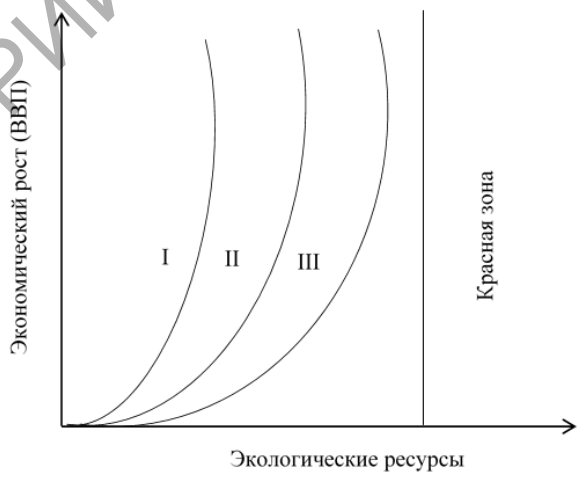


Рисунок 1 – Графическая интерпретация «зеленого» вектора экономического роста

На рисунке 1 представлены варианты (I, II, III) экономического роста в пределах допустимых нагрузок на экосистемы (биосферу). Отклонения кривой вправо показывают

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

экономический рост при одновременном увеличении использования экологических ресурсов. Выход экономического роста за пределы экологического равновесия в стоимостном плане означает кратные потери экологического ресурса (экологического капитала), что в значительной степени снижает экономическую результативность развития. Чтобы этого не произошло, необходима постоянная структуризация экономического роста в направлении экосбалансированного развития.

«Зеленый» рост, являясь разновидностью экономического роста, имеет свои характерные особенности. Количественное выражение экономического роста с помощью ВВП или ВНП необходимо дополнять показателями, выражающими не только целенаправленные структурные сдвиги в самой экономике, но и тенденции в развитии социальной и экологической сфер.

Согласно методологии ОЭСР показатели «зеленого» роста подразделяются на четыре группы [3]:

1. Экологическая и ресурсная эффективность. Показатели отражают эффективность использования ресурсов в процессе производства и потребления. Ресурсы (энергетические, материальные) и экосистемные услуги непосредственно связаны с природным капиталом. К числу показателей относятся: объемы производства на единицу выбросов CO_2 (на суммарную величину поставок первичной энергии), на единицу потребленных природных ресурсов или материалов; многофакторная производительность с учетом потребления природных ресурсов и экосистемных услуг;

2. Экономические и природные активы. Группа показателей составляет основу мониторинга и контроля за состоянием и изменением запасов экологических и неэкологических ресурсов. К числу показателей относятся: наличие и качество возобновляемых и невозобновляемых запасов природных ресурсов, биологического разнообразия и экосистем;

3. Экологическое качество жизни. Показатели данной группы позволяют оценить влияние условий окружающей среды и нематериальных услуг природного капитала на благополучие и качество жизни населения. К числу показателей относятся: воздействие загрязнения и экологических рисков (стихийных бедствий, технологических и химических опасностей) на человека, их последствия для здоровья и качества жизни населения; влияние на человеческий капитал и производительность труда; доступность экосистемных услуг и природных благ для населения;

4. Экономические возможности и политические инструменты. Данная группа показателей учитывает влияние ряда таких факторов, как технологии и инновации, инвестиции и финансирование, производство экологических товаров и услуг; цены, налоги и трансферты; образование, профессиональная подготовка и повышение квалификации.

Отдельно выделяется группа «Социально-экономический контекст и характеристики роста», в которой основными аспектами являются: экономический рост и структура экономики; производительность и торговля; рынки труда и доходы; социально-демографические тенденции. Эта группа позволяет увязать показатели «зеленого» роста с социальными показателями (социальной справедливости, снижение уровня бедности (малообеспеченности) населения).

Методология ОЭСР в отношении показателей «зеленого» роста предполагает их дифференциацию в рамках представленных групп. Вместе с тем, отсутствует система интегральных показателей, которая учитывала бы самые существенные характеристики «зеленой» экономики как инструмента устойчивого развития. Основываясь на научных разработках белорусских ученых, предлагается следующая система интегральных показателей «зеленого» роста (таблица 1).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 1 – Предлагаемые интегральные показатели для оценки «зеленого» роста

Наименование группы	Предлагаемые интегральные показатели
Экологическая и ресурсная эффективность	Ресурсоэффективность
Экономические и природные активы	Природный капитал Экологический капитал
Экологическое качество жизни	Продолжительность жизни Экологическая динамика
Экономические возможности и политические инструменты	Потенциал национального воспроизводства и его экономическая оценка

Исходя из предлагаемой системы интегральных показателей (в дополнение к показателям ОЭСР), особое внимание следует обратить на такие показатели, как экологический капитал, экологическая динамика, экономическая оценка потенциала национального воспроизводства, методика расчета которых представлена в работах белорусских ученых [4, 5].

Наиболее актуальная проблема в отношении действующей системы статистических показателей «зеленого» роста Республики Беларусь – отсутствие балансового показателя, указывающего на соотношения выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от мобильных и стационарных источников и их поглощением природными экосистемами страны. Такой показатель, основанный на балансовой оценке выбросов и их поглощением, важен не только с позиции характеристики экологического качества жизни, но и с точки зрения мониторинга климатоориентированного развития. В данном контексте актуально иметь самостоятельную группу показателей, выражающих климатоориентированный вектор развития страны. В эту группу показателей наряду с балансовым показателем объема выбросов и их поглощением необходимо включить и другие показатели, всесторонне характеризующие данный аспект экологической динамики. Ключевую роль в этом плане должны сыграть показатели динамики лесного фонда и развития лесного хозяйства страны.

Развитие методических подходов в отношении оценки «зеленого» роста необходимо осуществлять с позиции структуризации экономического роста и факторов его экологизации, определив в качестве основополагающего – человеческий капитал.

Литература

1. Мясникович, М. В. Республика Беларусь на пути к новой экономике / М. В. Мясникович. – Минск : Беларус. навука, 2009. – 33 с.

2. Курс на зеленый рост. Резюме для лиц, принимающих решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.oecd.org/greengrowth/48634082.pdf. – Дата доступа: 22.09.2021.

3. Методология измерений и показатели зеленого роста ОЭСР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// dx.doi.org/10.1787/9789264202030-4-en. – Дата доступа: 22.09.2021.

4. Экономика природопользования / под общ. ред. А. В. Неверова. – Минск: Колорград, 2016. – 400 с.

5. Неверов, Д. А. Экономическая оценка национального воспроизводства : монография / Д. А. Неверов. – Минск : Мисанта, 2020. – 310 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 656.2

А. С. Писарева
О. А. Ходоскина
angela150302@tut.by
БелГУТ, Республика Беларусь

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ОТДЕЛЕНИЯ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

Оценка финансовой деятельности является важнейшей характеристикой его экономического благополучия, характеризует результат текущего, инвестиционного и финансового развития, содержит необходимую информацию для инвестора, а также отражает способность предприятия отвечать по своим долгам и обязательствам.

Ключевые слова: фондоотдача, производственная эффективность, экономический эффект, финансовая деятельность, факторы влияния.

Уровень развития транспортной системы государства – один из важнейших признаков ее технологического прогресса и цивилизованности. Потребность в высокоразвитой транспортной системе еще более усиливается при интеграции в европейскую и мировую экономику, транспортная система становится базисом для эффективного вхождения Беларуси в мировое сообщество и занятия в нем места, отвечающего уровню высокоразвитого государства.

Рыночные формы хозяйствования в условиях жесткой конкуренции приводят к несостоятельности отдельных субъектов хозяйствования или к их временной неплатежеспособности. Кризисы могут возникнуть на любом из этапов жизненного цикла организации. Поэтому особое значение в сегодняшних условиях приобретает формирование эффективной системы финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Значение оценки финансово-хозяйственной деятельности в системе управления велико, так как именно она является базой, на которой строится разработка финансовой политики и стратегии предприятия. Организации работают в условиях неопределенности и повышенного риска.

С одной стороны, они завоевали право свободно распоряжаться собственными средствами, самостоятельно заключать контракты, договора и сделки на внутреннем и внешнем рынке, что заставило предприятия самостоятельно заниматься проблемами поиска надежных партнеров и умения качественно оценивать их финансовую устойчивость и платежеспособность.

С другой стороны, предприятия с большим интересом стали относиться к оценке собственных возможностей: могут ли они отвечать по своим обязательствам; эффективно ли используют имущество; рационально ли формируется капитал; окупаются ли вложенные в активы средства; целесообразно ли расходуется чистая прибыль и другие. Для того чтобы квалифицированно отвечать на эти вопросы, работники финансовых служб должны обладать знаниями по методике финансового анализа [1, с. 13].

В системе работы Белорусской железной дороги, ключевая роль отведена отделениям железной дороги, которые являются основным производственным звеном, находящимся на полном хозяйственном расчёте, имеющем самостоятельный баланс и являющимся юридическим лицом.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Об эффективности производственно-хозяйственной деятельности отделения железной дороги можно судить только после проведения ее анализа по соответствующим направлениям, который начинается с обзора выполнения основных показателей производственно-хозяйственной деятельности, путем их сравнения.

С экономической точки зрения, эффективность функционирования системы железнодорожных перевозок базируется на общих принципах и подходах, среди них достижения науки и техники, внедрение новых способов организации производства, совершенствование экономических механизмов регулирования внутренних процессов подразделений железнодорожного транспорта во взаимодействии с внешними субъектами. Оптимизация данных критериев позволит не только увеличить объемы грузо- и пассажироперевозок, но и совершенствовать систему организации работы железнодорожного транспорта, путем влияния инвестиций, полученных за счет высокого уровня прибыли.

В общем смысле, оценка эффективности деятельности организации – это комплекс мероприятий по разностороннему анализу, направленный на детальное исследование основных показателей деятельности. В ходе оценки выясняется, насколько эффективно организация осуществляет свою деятельность, какой у нее уровень рентабельности, доходности, а также определяются дальнейшие перспективы развития. Эффективность в общем смысле этого слова – это соотношение между фактически достигнутым результатом и использованным объемом ресурсов для достижения этого результата. Производственная эффективность – это комплексное отражение конечных итогов применения всего перечня производственных ресурсов за определенный период времени [2, с. 62-78].

Эффективность производства призвана характеризовать рост уровня производительности труда, наиболее комплексное применение производственных мощностей, ресурсов сырьевого и материального характера, достижение максимальных результатов при минимальном уровне затрат.

Экономическая эффективность и экономический эффект являются понятиями, относящимися к важнейшим категориям рыночной модели функционирования экономики. Между собой они находятся в тесной взаимосвязи. Так, под экономической эффективностью принято понимать соотношение между итогами хозяйственной деятельности и издержками труда и материальными затратами. Она находится в зависимости от экономического эффекта, а также от величины издержек и ресурсов, вызвавшими этот эффект.

Финансы предприятий железнодорожного транспорта выражают определенную систему денежных отношений, которые объективно возникают при образовании и расходовании фондов денежных средств, используемых для обслуживания процесса перевозок, производства и реализации продукции других предприятий, транспорта, для распределения доходов и прибыли, осуществления контроля за их хозяйственной деятельностью. Такими фондами являются основные и оборотные фонды, фонды обращения, фонды заработной платы, экономического стимулирования и др. [1, с. 85-93].

Задача отделений Белорусской железной дороги заключается не только в правильном определении размеров этих фондов, что очень важно для нормального их функционирования, но и в обеспечении рационального и экономного их расходования. Расширенное воспроизводство как основных, так и оборотных средств в настоящее время осуществляется за счет собственных источников, таких, как амортизация, прибыль, выручка от реализации выбывшего и ненужного оборудования. Финансовая деятельность предприятий железной дороги направлена на создание финансовых ресурсов для производственного и социального его развития, обеспечение роста прибыли за счет увеличения производительности труда, снижения себестоимости, улучшения использования производственных фондов, повышения качества перевозок, работ, услуг.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В основе хозяйственной деятельности отделений по основным финансово-экономическим показателям, лежат:

- выручка от реализации продукции, она включает в себя денежные средства либо иное имущество в денежном выражении, полученные или подлежащие получению в результате реализации товаров, готовой продукции, работ, услуг по ценам, тарифам в соответствии с договорами. На железнодорожном транспорте выручка от реализации продукции подлежит разделению на выручку по перевозкам и выручку по иным видам деятельности. Выручка – основной источник формирования собственных финансовых ресурсов предприятия;
- себестоимость, направляется на возмещение затрат, включаемых в полную себестоимость реализованной продукции, и выступает в качестве источника финансирования простого воспроизводства. Она так же подлежит разделению на выручку по перевозкам и выручку по иным видам деятельности;
- прибыль, выполняет важные финансовые функции. С одной стороны, это конечный финансовый результат деятельности предприятий, размер их денежных накоплений, в ней как в фокусе отражаются практически все стороны и результаты многоплановой производственно-хозяйственной деятельности предприятия. С другой стороны, прибыль, полученная предприятием, является главным источником финансирования его затрат на производственное и социальное развитие, а платежи из прибыли в бюджет - важнейшим элементом доходов государства.

Под рациональным использованием основных средств понимается тот максимальный экономический эффект, который получает общество за определенный период времени в виде продукции определенного объема и качества. Эффективность использования основных средств оценивается отношением полученного экономического эффекта за тот или иной период к среднегодовой балансовой стоимости основных средств.

В качестве экономического эффекта при использовании основных средств принимается: в промышленности – выпуск продукции, в сельском хозяйстве – валовой выпуск продукции, в строительстве – товарная строительная продукция, в торговле – товарооборот [4, с. 5].

Эффективность использования основных производственных средств железной дороги (отделения дороги) оценивается с помощью следующих обобщающих показателей эффективности, к которым относятся: фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, рентабельность.

Важнейшим обобщающим показателем использования основных фондов является фондоотдача (съём продукции, работ, услуг), которая рассчитывается как отношение объема перевозок в натуральном или стоимостном выражении к среднегодовой стоимости основных средств, участвующих в процессе перевозок (формула 1):

$$ФО = \frac{\Sigma Pl}{ОПФ}; ФО = \frac{\Sigma Д}{ОПФ}; ФО = \frac{\Sigma П}{ОПФ} \quad (1)$$

где ФО – фондоотдача;

Pl – грузооборот, приведенных т·км;

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных средств, млн руб.;

Д – доходы от перевозок, млн руб.;

П – прибыль от перевозок, млн руб.

В расчетах показателей фондоотдачи может использоваться не только стоимость всех основных производственных средств, но и отдельных групп: активной части, транспортных средств и т. п.

Анализ показателей фондоотдачи начинается с определения фондоотдачи основных производственных средств и их активной части. Рассчитанные показатели

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

сравниваются с данными прошлых лет, с плановыми значениями, и выявляются изменения показателя в динамике и по сравнению с планом. Сравнение уровней изменения фондоотдачи позволяет сделать вывод об улучшении или ухудшении использования основных производственных средств.

В процессе анализа фондоотдачи необходимо определить, какие факторы оказывают влияние на ее уровень, и оценить влияние этих факторов, используя методы детерминированного факторного анализа.

Так, условно-натуральный показатель фондоотдачи зависит от следующих факторов: объема перевозок, структуры перевозок, разрыва между тарифными и эксплуатационными тонно-километрами, изменения среднегодовой стоимости основных производственных средств.

Целесообразно анализу подвергнуть не только условно-натуральный, но и стоимостные показатели фондоотдачи. Кроме того, анализ может быть детализирован по видам деятельности: основная деятельность, грузовые перевозки, пассажирские перевозки, вспомогательная деятельность.

Следует отметить, сто также важным является анализ наличия, движения и состояния основных средств, темпов и резервов их обновления, так как это является основой для последующего планирования и прогнозирования как в рамках отделения железной дороги, так и для всей Белорусской железной дороги в целом. Данный анализ позволяет оценить и идентифицировать проблемы отделения железной дороги и структурных подразделений, входящих в его состав, по управлению основными средствами, сформулировать и обосновать управленческие решения по повышению эффективности использования основных средств. По результатам анализа определяются дальнейшие возможности направления для успешного продолжения деятельности отделения без значимых капитальных вложений либо с учетом имеющихся инвестиционных ресурсов определяются наиболее перспективные направления для их вложения.

Таким образом, анализ выступает как центральный этап процесса выработки управленческого решения, позволяет дать объективное и полное представление о достигнутом уровне, динамике и темпах развития управляемого объекта, наличии неиспользованных резервов и прогнозировать его развитие в перспективе.

Литература

1. Полевая, Е.И. Сокращаем затраты – повышаем эффективность предприятия [Текст] / Е. И. Полевая // Справочник экономиста. – 2018. – №1 (175). – С. 85–93.

2. Панченко, Е. С. Экономист на производственном предприятии: что необходимо знать молодому специалисту? / Е. С. Панченко // Справочник экономиста. – 2015. – № 12(150). – С. 62–78.

3. Международный стандарт ISO 9000:2015 «Quality management systems – Fundamentals and vocabulary» // http://base.consultant.ru

4. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса – Учебник / Э. А. Арустамов. – М. : Дашков и К, 2015. – 230 с.

5. Ходоскина, О. А. Современный подход к учету затрат железнодорожного транспорта / О. А. Ходоскина // Проблемы безопасности на транспорте: материалы IX Международ. науч. – практ. конф. / Под общ. ред. Ю. И. Кулаженко. – Гомель : БелГУТ, 2019. – С. 176–177.

6. Михальченко, А. А. Развитие системы прогнозирования от-раслевых показателей по хозяйствам железной дороги / А. А. Михальченко, Т. В. Горяинова // Проблемы безопасности на транспорте : матер. VII международ. науч.–практ. конф. – Гомель : БелГУТ, 2020. – С. 145–146.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 658.155

В. В. Рубанов
vladimir.rubanov1@mail.ru
И. В. Бабына
inna_babyna@tut.by
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается вопрос необходимости и целесообразности определения порога рентабельности объема продаж, как неотъемлемой части управления финансовыми результатами деятельности организации. В процессе финансового и производственного планирования деятельности предприятия особое место занимает определение и анализ таких показателей, как маржинальный доход, точка безубыточности и запас финансовой устойчивости. Авторами произведены расчеты точки безубыточности объема продаж нефтепродуктов через автозаправки конкретного предприятия, и показана необходимость учета полученных результатов при осуществлении финансового планирования в рамках управления финансовыми результатами деятельности организации.

Ключевые слова: точка безубыточности, порог рентабельности, маржинальный доход, постоянные затраты, переменные затраты, запас финансовой устойчивости, финансовый план, управление финансовыми результатами.

Успех любого предприятия в современных условиях зависит от эффективности организации финансового менеджмента, который представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решении, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия и организацией оборота его денежных средств с целью обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта цель получает конкретное выражение в обеспечении максимизации рыночной стоимости предприятия (организации), что реализует конечные финансовые интересы его владельцев и напрямую связана с обеспечением максимизации прибыли организации при предусматриваемом уровне финансового риска. Поэтому важнейшим условием достижения стратегических целей, стоящих перед любой коммерческой организацией, является обеспечение её непрерывной, стабильной работы с высокой степенью финансовой отдачи, максимизацией финансовых результатов. В обобщенном виде финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между совокупными доходами и расходами предприятия. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества предприятия – прибыль, а превышение расходов над доходами – убыток [1]. Таким образом, прибыль рассматривается как обобщающий результативный показатель деятельности предприятия, зависящий от многих факторов и параметров. Об этом говорит Ковалев В.В., который отмечает, что «Прибыль является основным показателем в системе текущих целей предприятия. Устойчивая текущая прибыль служит индикатором правильности выбранного курса, стратегическая цель которого – повышение благосостояние собственников предприятия» [2].

Максимизация прибыли не представляется возможной, без правильно принятых и обоснованных управленческих решений. Данная проблема входит в круг вопросов, решаемых управлением финансовыми ресурсами предприятия. Управление финансовыми ресурсами предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

реализации управленческих решений, связанных с обеспечением их эффективного формирования, распределения и использования в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевое место в системе управления финансовыми ресурсами занимает планирование финансовых результатов деятельности организации. В настоящее время, в рыночной экономике, субъект хозяйствования, осуществляющий свою деятельность, подвергается влиянию внешней среды, в которой непрерывно происходят изменения, вызванные различными факторами – ценовыми, неценовыми, изменением конъюнктуры рынка, насыщением рынков сбыта, появлением новых товаров и услуг. Происходящие изменения увеличивают степень хозяйственного риска и неопределенность принятия решений. Планирование финансовых результатов деятельности организации призвано снизить степень неопределенности в рамках заданного горизонта планирования и избежать появления отрицательных показателей результатов финансово-хозяйственной деятельности. Однако, при планировании необходимо учитывать не только внешние факторы, цели и интересы руководящих органов предприятия, но и критические значения экономических показателей, которые задают нижнюю границу безопасного и устойчивого развития предприятия. Правильный, корректный расчёт и анализ значений таких пороговых показателей позволяет избежать ухудшения финансово-экономического состояния организации в случае недостоверных и (или) ошибочно принятых управленческих решений. Одним из таких показателей является (безубыточный) объём продаж, о котором дальше пойдёт речь [2, 3].

Продемонстрируем важность и необходимость расчёта безубыточного объёма продаж на примере автозаправочного комплекса филиала «Центральная база производственного обслуживания» ОАО «Гомельтранснефть Дружба» (далее – АЗК). Выбор данного вида экономической деятельности для анализа обусловлен тем, что удельный вес выручки от розничной реализации нефтепродуктов населению и оптовой реализации топлива юридическим лицам (предприятиям) составляет 95-98% от общей выручки по филиалу, оказывая существенное влияние на формирование сводного консолидированного финансового результата деятельности филиала. Анализ финансовых результатов реализации нефтепродуктов АЗК за 2015-2017 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ финансовых результатов реализации нефтепродуктов АЗК за 2015-2017 гг.

Наименование показателя	Ед. изм.	2015	2016	2017	2016 / 2015 (%)	2017 / 2016 (%)
Объём реализации нефтепродуктов	тыс. л	4 460,5	4 185,6	5 675,1	93,8	135,6
Чистая торговая наценка на топливо	%	14,4%	14,0%	9,3%	97,8	66,3
Маржинальный доход	тыс. руб.	391,92	348,36	365,90	88,9	105,0
Прибыль (убыток) от реализации	**тыс. руб.**	**-55,23**	**-86,06**	**-115,21**	**155,8**	**133,9**
Выручка от реализации	тыс. руб.	5 272,84	4 959,37	6 921,68	94,1	139,6
Налоги (НДС) ставка 20%	тыс. руб.	878,81	826,56	1 153,61	94,1	139,6
Себестоимость, всего, в т.ч.:	**тыс. руб.**	**4 449,26**	**4 218,87**	**5 883,28**	**94,8**	**139,5**
Покупная стоимость топлива	тыс. руб.	3 915,03	3 695,54	5 283,11	94,4	143,0
Материальные затраты	тыс. руб.	41,42	58,37	100,63	140,9	172,4
Расходы на оплату труда	тыс. руб.	179,24	164,28	174,27	91,7	106,1
Отчисления на социальные нужды	тыс. руб.	60,95	55,82	59,25	91,6	106,2
Амортизация ОС и НА	тыс. руб.	84,65	78,47	84,38	92,7	107,5
Прочие затраты	тыс. руб.	167,97	166,40	181,64	99,1	109,2

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Из таблицы 1 видно, что несмотря на рост объёмов реализации топлива в 2017 году на +35,6% к 2016 году, сохраняется тенденция к росту убытка. Так, убыток за 2017 год составил -115,21 тыс. рублей, что на +33,9% выше значения данного показателя за 2016 год.

Определим запас финансовой устойчивости по данному виду экономической деятельности. Для этого необходимо рассчитать порог рентабельности, т.е. ту сумму выручки, которая необходима для возмещения постоянных расходов по данному виду деятельности. Порог рентабельности определяется по формуле (1):

$$ПР = \frac{\sum FC}{\gamma} = \frac{FC \cdot TR}{MC}, \quad (1)$$

где ПР – порог рентабельности (рублей), FC – сумма постоянных затрат (рублей), γ – доля маржинального дохода (МС) в выручке TR.

Если известен порог рентабельности, то нетрудно рассчитать запас финансовой устойчивости (далее – ЗФУ) – зону безубыточности по формуле (2):

$$ЗФУ = \left(\frac{TR - ПР}{TR} \right) \cdot 100\%, \quad (2)$$

где TR – выручка от реализации топлива (рублей).

Результаты расчетов, согласно данным бухгалтерской отчетности филиала за 2015-2017 гг. с учетом методических рекомендаций по прогнозированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) [4], сведены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика изменения ЗФУ по реализации нефтепродуктов АЗК за 2015-2017 гг.

Наименование показателя	Ед. изм.	2015	2016	2017	2016 / 2015 (%)	2017 / 2016 (%)
Выручка от реализации	тыс. руб.	5 272,84	4 959,37	6 921,68	94,1	139,6
Запас финансовой устойчивости	%	-22,76	-40,66	-36,65	178,7	90,1
	тыс. руб.	-1 199,92	-2 016,44	-2 536,71	168,0	125,8

Из таблицы 2 видно, что с 2015 года запас финансовой устойчивости по реализации нефтепродуктов АЗК имеет отрицательный знак и тенденцию к снижению, что оказывает негативное влияние на финансовую деятельность по реализации топлива.

Ранее разработанные мероприятия по снижению себестоимости не произвели должного эффекта ввиду того, что наибольший удельный вес в себестоимости (около 89,8%), занимает покупная стоимость сырья (нефтепродуктов), цены на которое регулируются концерном «Белнефтехим» и имеют тенденцию к постоянному росту. В целях дальнейшего недопущения роста убытка, а также повышения эффективности работы АЗК, при планировании финансовых результатов на 2018-2019 гг. разработаны мероприятия по повышению эффективности работы АЗК, одно из которых «Разработка и внедрение системы скидок с розничных цен на нефтепродукты, реализуемые за наличный расчёт или по банковским пластиковым картам».

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Определим максимально допустимый размер скидки, который позволит сохранить стабильную работу АЗС и предотвратит ухудшение финансового состояния заправок. Воспользуемся методом предельного анализа. Для этого необходимо сделать группировку затрат на условно-постоянные, которые не зависят от выручки и условно-переменные, зависящие от размера выручки. На основании анализа статистических данных работы АЗК, к условно-переменным затратам относится покупная стоимость (сырья) нефтепродуктов, управленческие расходы аппарата управления, которые, согласно действующей Учётной политике ОАО «Гомельтранснефть Дружба», распределяются пропорционально выручке за вычетом покупной стоимости, налог на добавленную стоимость (НДС 20%), расходы на электроэнергию, затраты на доставку топлива, комиссии банков. Данные статьи затрат зависят от объёма реализации топлива. Остальные статьи затрат отнесены к условно-постоянным затратам, не зависящим от объёма реализации топлива. Результаты расчетов сведены в таблице 3.

Таблица 3 – Расчёт максимально допустимого размера скидки на топливо

Наименование показателя	Ед. изм.	Значения
Объем реализации топлива (Q)	тыс. л.	5 675,1
Общая выручка от реализации топлива (TR)	тыс. руб.	6 921,68
Сумма переменных затрат (VC)	тыс. руб.	6 555,78
Сумма постоянных затрат (FC)	тыс. руб.	481,11
Полная себестоимость (TC = VC + FC)	тыс. руб.	7 036,89
Маржинальный доход (MC = TR - VC)	тыс. руб.	365,90
Средние переменные издержки (AVC = VC / Q)	руб./л.	1,16
Средние постоянные издержки (AFC = FC / Q)	руб./л.	0,08
Себестоимость 1 литра топлива (ATC = AVC + AFC)	руб./л.	1,24
Средний маржинальный доход (AMC = MC / Q)	руб./л.	0,064
Средневзвешенная цена 1 литра топлива (P = TR / Q)	руб./л.	1,22
Необходимое условие для покрытия постоянных затрат, где P* = (1 - d/100) x P - средневзвешенная цена 1 литра с учётом скидки		(P* - AVC) >0
Максимальный допустимый размер скидки d_{max} = (1 - AVC / P) x 100%	%	**5,29%**

Из таблицы 3 видно, что максимально возможный размер скидки составляет 5,29% (или 0,06 рублей) со средневзвешенной цены 1,22 рублей за 1 литр топлива.

Рассчитаем точку безубыточности объёма реализации нефтепродуктов в натуральном выражении на основании данных бухгалтерского учёта филиала за 2017 год (таблица 1) с учётом проекта внедрения скидки 5%, так как скидка снизит размер маржинального дохода в 2018-2019 гг. Результат построения точки безубыточности графическим методом представлен на рисунке 1.

На рисунке 1 видно, что порог безубыточной реализации нефтепродуктов составил примерно 7462 тыс. литров в год, или в среднем 621,8 тыс. литров в месяц. Результаты вышеприведенных расчетов были учтены при разработке планов финансовых результатов АЗК на 2018-2019 гг. Краткий анализ выполнения доведенных плановых заданий представлен в таблице 4.

Из таблицы 4 видно, что доведенные плановые задания по основным экономическим показателям выполнены в полном объёме. Выручка от реализации нефтепродуктов достигла значений, которые значительно превышают рассчитанный порог рентабельности, что в свою очередь позволяет говорить о достаточном запасе финансовой устойчивости для дальнейшего развития автозаправочного комплекса.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

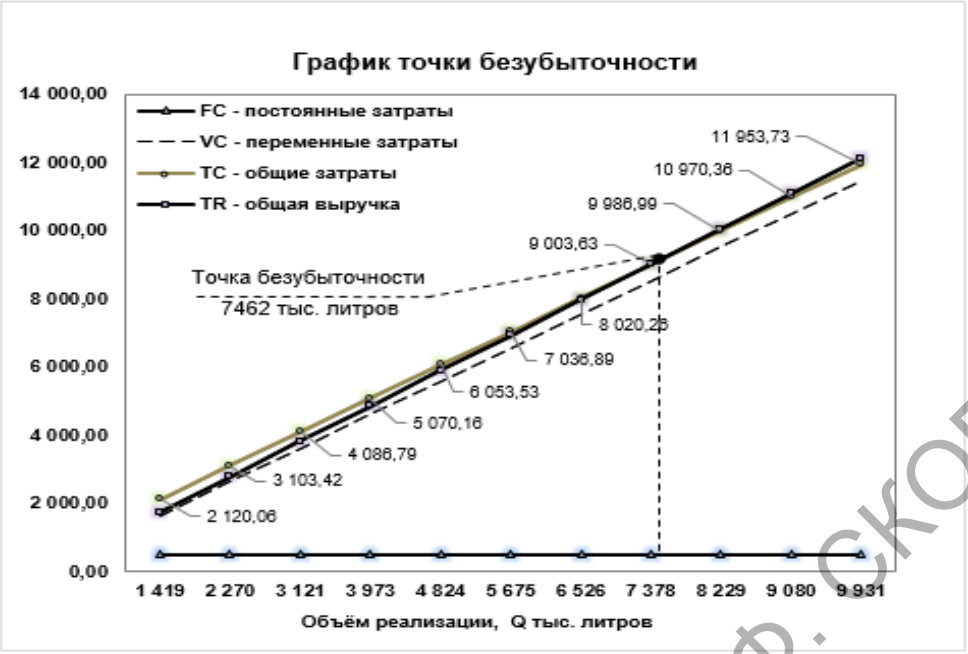


Рисунок 1 – Построение точки безубыточности по реализации топлива АЗК

Таблица 4 – Анализ выполнения плановых заданий по АЗК на 2018-2019 гг.

Наименование показателя	Ед. изм.	2018 (факт)	2018 (план)	% выполн	2019 (факт)	2019 (план)	% выполн
Объём реализации нефтепродуктов	тыс. л	11 738,7	9 500,0	123,6	12 755,0	10 770,0	118,4
Маржинальный доход	тыс. руб.	1 771,51	1 377,67	128,6	1 924,89	1 580,33	121,8
Прибыль (убыток) от реализации	тыс. руб.	1 147,25	452,00	253,8	1 021,88	512,43	199,4
Выручка от реализации	тыс. руб.	16 204,74	12 914,37	125,5	20 796,67	17 461,21	119,1
Себестоимость общая	тыс. руб.	12 360,36	13 129,00	94,1	16 312,25	16 590,00	98,3

Внедрение программы скидок позволило привлечь новых клиентов и значительно увеличить объёмы реализации топлива, учитывая высокую эластичность топлива по цене в долгосрочной перспективе. Расчёт точки безубыточности, порога рентабельности, максимального размера скидки и ЗФУ позволили выявить критические значения индикаторов, обеспечить экономическую безопасность АЗК и задать правильный вектор планирования финансовых результатов.

Литература

1. Юрко, Н. С. Управление финансовыми результатами хозяйственной деятельности организации / Н. С. Юрко, Е. А. Мамий // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – №3. – С. 140–143.

2. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами : учебное пособие / Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. – Москва : Проспект, 2015. – 504 с.

3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г. В. Савицкая – М. : ООО «НОВОЕ ЗНАНИЕ», 2002. – 705 с.

4. Об утверждении Методических рекомендаций по прогнозированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) в промышленных организациях системы Министерства промышленности Республики Беларусь. Глава II «Методы калькулирования»: Приказ Министерства промышленности Республики Беларусь 5 июня 2015 г. № 273 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bii.by/tx.dll?d=308579&a=112#a112. – Дата доступа: 01.10.2021г.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

UDC 339.187.44

L. V. Semkova
semkova7@mail.ru
MSU, Ukraine

ANALYSIS OF FRANCHISING IN UKRAINE

The article defines the essence of the concept of «franchising». The subjects of franchising are characterized. The advantages of franchising for the franchisor, franchisee and consumers are given. There are four types of franchising. The branch structure of franchising in Ukraine is analyzed. The possible format of franchising is given. The most popular franchises in Ukraine are analyzed, according to investments, contributions, royalties and payback periods. The main trends that will continue during 2021-2022 in the franchise market are identified.

Key words: franchising, franchise, franchisor, franchisees, consumer, investment, payback period, royalties.

In today's conditions, when the economy of many countries is in crisis, and small and medium-sized businesses are forced to seek new resources to support their activities, the question arises about the use of the least risky forms of operation. It is franchising that allows domestic companies to expand their borders, to adopt experience in adapting to the changing economic and social environment. Franchising is widely used around the world because it is a fairly easy way to enter the market and is not accompanied by significant financial investment. Thus, the study of current trends in franchising is a necessary condition that can predict trends in the global and national economy.

Franchising (from the French word «franchise» - a privilege, special right to freedom of any activity) - is a system that includes the parent company, which is a successful brand developer of a particular product or service, and small businesses that have bought the right to carry out its activities under this brand.

There are two main actors in franchising: the franchisor (the one who grants the right to use his own brand) and the franchisee (the one who buys the right to use the brand of a certain company). Moreover, the package of rights that the franchisee receives, which includes: the right to use the brand style, technology, experience, knowledge, management skills, know-how is called a franchise.

Below in figure 1 the benefits of franchising for the franchisor, franchisee and consumer are presented.

Despite the significant advantages of franchising, we can identify some of its disadvantages that affect the development of the franchise market:

– the main business is in the hands of the franchisor, who decides how long it will operate, so it is necessary to enter into a notarized agreement that will regulate the condition of the franchise, losses, penalties;

– franchising involves very strict compliance with the terms of the contract;

– the franchisor reserves the right to various inspections, including with the help of mystery shoppers.

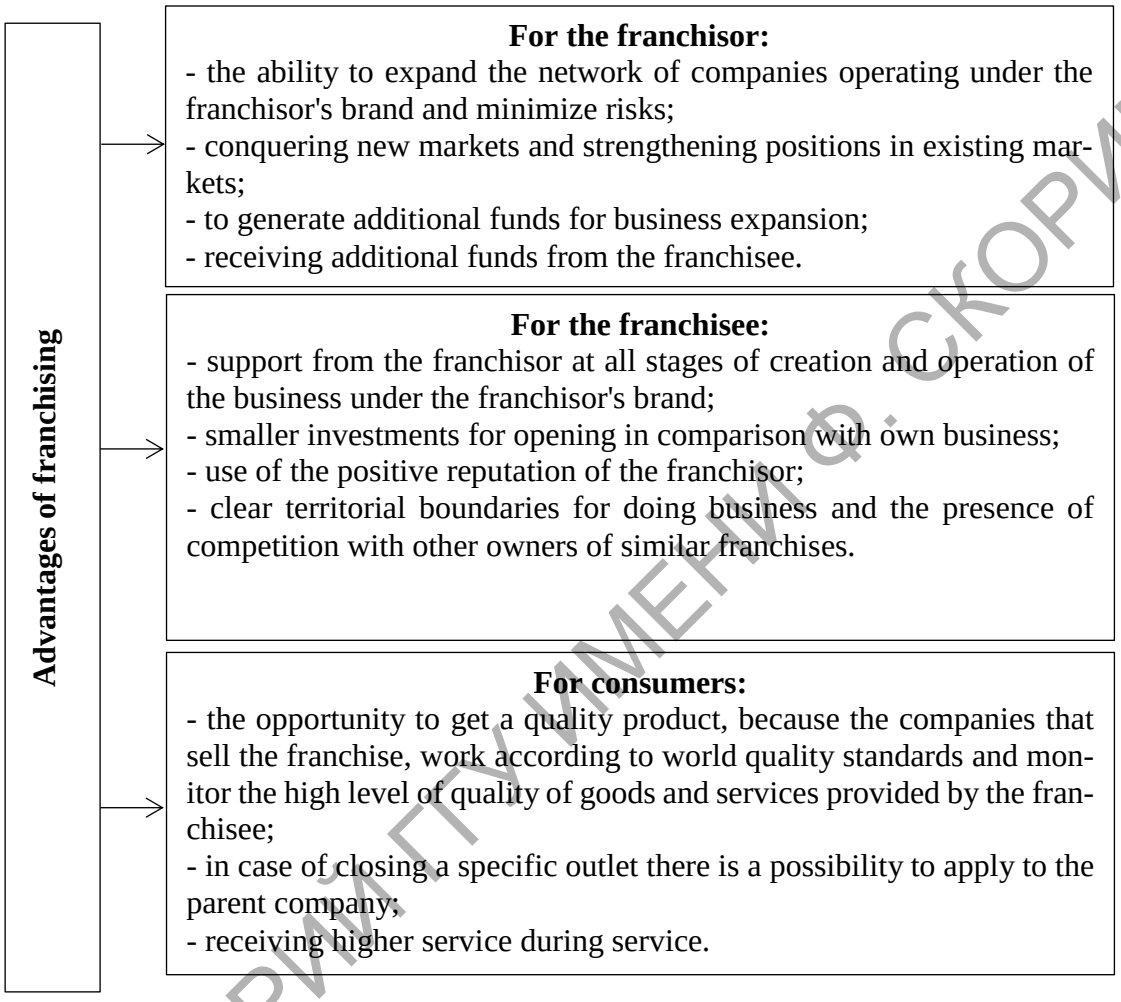
In modern practice, there are four types of franchising, namely:

1. Commodity franchising (Zara, H&M, Baldinini).
2. Production franchising (Coca-Cola, PepsiCo).
3. Service franchising (McDonald's, KFC, Burger King, Subway)
4. Franchising of business format (Hilton, Yves Rocher, INVITRO)

Franchising appeared on the territory of Ukraine more than 20 years ago. McDonald’s and Pizza Celentano were the first establishments to operate under the franchise system. If we analyze the industry structure of franchising in Ukraine, it is as follows:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– retail trade (59%),
– services (25%),
– catering (15%),
– production franchises (1%).



* Compiled by the author

Figure 1 – Advantages of franchising

The most famous Ukrainian franchisors who have proven the viability of their projects are Mafia, PESTOCAFÉ, Khinkalnya, LvivCroissants and Nasoloda bakeries, Frans.ua, CHIKENHUT and FreshLine fast food, PIZOA PIZZA pizzeria supermarket chains «Nash Krai» and NOVUS [5], handmade sweets shops «Lviv Chocolate Workshop» and «Merry Caramels», boutiques of designer clothes ANDRE TAN [1].

Today in Ukraine there are more than 800 domestic franchises, the vast majority are sold in such areas as: fashion retail, educational services, grocery retail, activities in the field of recreation and entertainment.

The franchise format has several options. For example, under a certain franchise, you can buy the right to open a point of sale in a shopping center, open a restaurant with the removal of food and beverages, or open a full-fledged cafe. The cost of the franchise will also vary from the selected format. Therefore, the franchisor indicates when selling the franchise indicates the fork, ie the minimum and maximum cost of the franchise.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Among the most popular destinations is the cheapest market for educational services, where the amount of investment ranges from $ 9,500 to $ 18,000. The largest fork, as well as the maximum threshold, in grocery retail - from $ 21,000 to $ 150,000. In other areas, the situation is as follows: fashion retail - investments on average from $ 18,000 to $ 30,000; entertainment services and recreation - from $ 25,500 to $ 45,000; catering - from $ 28,000 to $ 54,000 [2].

The analysis of franchise payback showed that investments in the field of recreation and entertainment return faster - from about 7 to 10 months. However, due to the quarantine restrictions that resulted from the COVID19 pandemic, this area stagnated in 2020, thus, and franchising developed less.

In the field of grocery retail, the payback of franchises is from 8 to 15 months; in the field of education, the payback of the franchise is 9-15 months, and in fashion retail - from 10 to 14 months. According to the catering franchise, the payback period is 9-15 months, but due to lockdown restaurants, cafes have become less popular, which has led to an increase in payback period.

InVenture compiled a brief overview and rating of the most popular franchises of Ukraine in 2021 in the most popular areas of activity: catering, services and trade. The list included franchises with the most mentions on the Internet [3]. In the table 1 the TOP 15 popular franchises in Ukraine is presented.

Table 1 – TOP-15 franchises in Ukraine in 2021

Brand name	Investment volume, thousand $	Entrance fee, thousand $	Royalty, %	Payback period, month
Sphere of public catering				
Dzhigit	30	8-15	3	9-12
Lvov Crass ants	30-70	10	3	12-24
Family bakery	20-25	5-8	3	10
The First Bakery of Your City	> 16	4	3,5	9
IQ Pizza	25	5	3,5	9
Service Industries				
Tez Tour	4	-	1	18-24
English University	1-2,5	-	-	4-7
Woman Insight	15-20	2,5-4	5	< 14
«Totosha» Kindergarten	> 41	8-10	4	18-30
FoodEX	> 10	3-5	5	12-14
Sphere of trade				
Novus	40-100	-	1	18-36
TMaTaN	> 30	-	2	12-18
Santan	22-229	1,5	-	11-27
Sushi Wok	15-30	4,5-8,5	-	12-18
100% Ecoproduct	4,5	2,3	-	> 5

* Compiled by the author based on the source [3]

Thus, the data are given in table. 1 make it possible to draw the following conclusions: depending on the scale of the business fluctuates the amount of investment and the entrance

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

fee; the percentage of royalties averages 3%; the vast majority of franchises have a payback period of one year.

Based on the analysis of the franchising market in Ukraine and the world, we can identify the main trends that will continue during 2021-2022:

1. The crisis is forcing franchisors to adapt to the situation. Therefore, over the next year, franchises are expected to appear on the market in much simplified and more democratic formats (simplified concept of the business itself). For example, the main format of the business – sushi restaurant, and the franchise – sushi shop (without landing, but with an emphasis on elivery), much smaller area of the object, respectively reduced investment for launch, less emphasis on branding, less staff, reorientation to another segment of consumers.

2. Gradual increase in the number of social franchises. This is a global trend, because this area of entrepreneurship is quite stable in times of crisis.

3. The number of projects in the sector of IT, pharmacy and biotechnology, biohacking, food production will grow.

4. During the crisis, the importance of the cognitive capital of the franchise increases (brand recognition, knowledge and experience transferred to the franchisee, the experience of the franchise network partners) [4].

Comparing the promising rights of the franchise in Ukraine with the world's giants, we can see a clear difference in pricing policy. Most Ukrainian startups do not have enough money to buy a world-renowned franchise. However, this is an incentive for the development of domestic projects. In terms of structure, Ukraine is more focused on consumer services and retail trade, which differs from the dominant position of the fast food industry in the world market. However, franchising cannot only detonate synergies in the development of domestic trade and services. Successful development of franchising can create the initial conditions for capital inflows into the development of small industrial enterprises [5].

Thus, in accordance with global and domestic trends, franchising is a promising form of doing business at the level of small and medium enterprises. Today, the most popular franchises that operate in areas such as: catering services and trade. The mechanism of functioning of franchising allows business representatives to survive the crisis in the economy quite successfully.

Literature

1. Koziy, N.S., Kizilova, V.O., Kizilov, D.V. Features of franchising in Ukraine. Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. – 2021. – №35. – P. 47–51.

2. Black, A. In Ukraine, 800 domestic franchises. Where to invest and when the investment will pay off. URL: https://forbes.ua/money/samye-populyarnye-franshizy-ukrainy-skolko-nuzhno-investirovat-i-kogda-okupyatsya-vlozheniya-05042021-1297.

3. Franchising and the best franchises in Ukraine in 2021 according to InVenture. – URL: https://inventure.com.ua/analytics/articles/luchshie-franshizy-v-ukraine-v-2019-po-versii-inventure.

4. Franchising trends during the crisis 2020-2021. – URL: https://business.diia.gov.ua/handbook/francajzing/trendi-francajzingu-v-period-krizi-2020-2021.

5. Akimenko, O. Synergetic determinants of industrial production development in the conditions of Ukraine's choice of the course for European integration. Problems and prospects of economics and management. 2019. – № 4 (20). – P. 157–169.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.2

Т. С. Хохлякова
thohlakova@gmail.com
С. Л. Шатров
slchatrov@yandex.ru
БелГУТ, Республика Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УГРОЗЫ

В статье дано понятие экономической безопасности предприятия, рассмотрены различные группы индикаторов угроз, а также направления обеспечения экономической безопасности, приведен примерный алгоритм требований к организации экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угроза, предприятие, группы индикаторов, конкуренция.

Современные финансово-хозяйственные отношения характеризуются острой конкуренцией, стремительной изменчивостью условий внешней среды хозяйствования. Субъекты хозяйствования вынуждены работать в условиях нестабильности и находить рациональные решения сложнейших проблем, чтобы продолжать эффективно работать. Это требует от их руководителей не только оперативной и креативной корректировки своей рыночной стратегии, но и значительных усилий по созданию эффективной системы экономической безопасности [1, с. 145].

В условиях значительного расширения видов экономической деятельности, проникновения иностранного капитала в экономику Республики Беларусь, широкого использования информационных технологий в бизнесе, увеличения числа контрагентов, в том числе иностранных, возрастают финансовые и иные риски, как для субъектов хозяйствования, так и для государства в целом, а также потребность в защите субъектов предпринимательской деятельности от недобросовестной конкуренции, демпинга и промышленного шпионажа со стороны иностранных конкурентов термин «экономическая безопасность» является достаточно распространенным в печатных изданиях и практике хозяйствования экономических субъектов.

Однако понятие «экономическая безопасность предприятия» в настоящее время законодательно не закреплено в отличие от таких терминов как «пожарная безопасность», «промышленная безопасность» и т.д. Поэтому существуют различные определения «экономической безопасности». Например, под экономической безопасностью понимают состояние экономической системы, которое позволяет ей динамично, эффективно развиваться, решая одновременно социальные задачи без ссылок на какие-либо угрозы. Имеют место также определения, где экономическая безопасность предприятия – это совокупность качеств состояния производственной системы, при котором обеспечивается возможность достижения целей всей системы. Ряд экономистов сходятся во мнении, что экономическая безопасность – это состояние защищённости предприятия от негативного влияния угроз и разного рода дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается реализация коммерческих интересов субъекта хозяйствования.

Обобщая вышесказанное, остановимся на определении: экономическая безопасность – система методов, способных обнаружить и предотвратить появление угроз деятельности предприятия или приспособиться к существующим условиям используя при этом имеющиеся корпоративные ресурсы для бесперебойного функционирования производства в настоящее время и в будущем.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Современное предприятие в ходе своей хозяйственной деятельности вступает в хозяйственные, кадровые, финансовые, материальные и другие связи с множеством таких же предприятий и организаций в конкретных политических, социально-экономических, природно-климатических и других условиях. Часто эти условия и связи вызывают угрозу благополучию предприятия. С одной стороны, бизнес все больше стремиться к партнерству, с другой стороны, конкуренция – это борьба всех со всеми, стремление как можно меньше зависеть от других и, наоборот, иметь большее влияние на всех.

Угроза - это событие, уже наступившее или потенциально возможное, способное нарушить ритм работы предприятия и наносящее ему ущерб. Чаще всего это материальный ущерб, который влечет за собой невосполнимые финансовые потери, недополучение прибыли, включая упущенную выгоду, и даже банкротство [2, с. 165].

Для снижения влияния угроз и их устранения каждое предприятие создает свои индикаторы состояния экономической безопасности, способные своевременно отследить угрозу. На рисунке 1 выделены основные группы индикаторов угроз.

Рисунок 1 – Основные группы индикаторов угроз

Финансовые индикаторы позволяют проанализировать показатели ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости, рентабельности и т. д.

Индикаторы взаимоотношений с контрагентами дают оценку коэффициенту качества постановки продукции, доли рынка, индекса лояльности клиентов и др.

Индикаторы производства отражают показатели динамики производства (стагнация или рост), фондоотдачи, объема инвестиций в инновации, фондовооруженность труда, индекс роста основных средств, коэффициент их выбытия. Они позволяют анализировать структуру и взаимосвязь фондов рабочего времени оборудования, ритмичность, уровень загруженности, рентабельность продаж и др.

Социальные индикаторы - это коэффициент текучести персонала, уровень соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых работ, движение кадров, потери рабочего времени, задолженность по выплате заработной платы и т. п.

Угрозы классифицируются как постоянные или временные, внешние или внутренние. Внешние угрозы обусловлены воздействием внешней среды:

– политическая и экономическая нестабильность;

– повышение потребителями требований к качеству продукции предприятия при одновременном уменьшении объема потребления;

– изменение структуры рынка товаров и услуг;

– изменение условий финансирования и усложнение процесса привлечения кредитных ресурсов;

– нарушение хозяйственных связей между предприятиями, составляющими единую технологическую цепочку;

– разбалансированность между предприятиями-производителями, заготовителями и перерабатывающими предприятиями;

– низкий уровень ресурсосбережения;

– обострение глобальных экологических проблем и т. д.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Внутренние угрозы обусловлены состоянием самого предприятия, внутренние факторы могут как усиливать, так и ослаблять действие внешних угроз, и наоборот.

К внутренним угрозам экономической безопасности предприятия следует отнести:

1) рост себестоимости продукции как результат неэффективной организации производственных процессов и управленческих решений;

2) значительные расходы на аппарат управления как следствие отсутствия на предприятии оптимизации управления, управленческой учетной политики, финансового планирования и финансового анализа;

3) неоперативное реагирование и корректировка производственных и управленческих процессов на изменения требований внешней среды

4) разглашение конфиденциальной информации, смерть руководителя или ведущих специалистов, потеря информации из-за выхода из строя вычислительной техники т. д.

По признаку источника угрозы можно классифицировать на угрозы:

– угрозы, связанные с недобросовестной конкуренцией;

– угрозы, связанные с человеческим фактором;

– угрозы, связанные с деятельностью государства (коррупция, стимулирование экспорта или внутреннего рынка, стимулирование или подавление спроса, лоббирование интересов отдельных предприятий, несовершенство законодательства, бюрократизация, налоговая политика, ситуация на внешнеполитической арене и т.д.);

– угрозы, связанные с организованной преступностью;

– угрозы, вызванные природными и техногенными факторами [3, с. 400].

Система управления экономической безопасностью должна обеспечить создание условий, которые обеспечивали бы предприятию защиту от внешних угроз и максимальное использование всего арсенала имеющихся ресурсов для достижения своих целей.

Цель системы экономической безопасности на предприятии - обеспечение эффективной работы в настоящем и в будущем. Соответственно задача системы экономической безопасности предприятия – достижение финансовой эффективности, ликвидности и финансовой независимости от внешних субъектов и факторов, максимального уровня доходности и производительности, технологической независимости, эффективности системы управления, оптимизации организационной структуры.

Основные направления обеспечения экономической безопасности:

- обеспечение высокой эффективности работы, финансовой устойчивости и независимости предприятия;
- обеспечение технологической независимости и достижения высокой конкурентоспособности технического потенциала предприятия;
- достижение высокой эффективности менеджмента, оптимальной и эффективной организационной структуры управления предприятием;
- достижение высокого уровня квалификации персонала и его интеллектуального потенциала;
- минимизация разрушительного влияния результатов производственно-хозяйственной деятельности на состояние окружающей среды;
- качественная правовая защищенность всех аспектов деятельности предприятия, обеспечение защиты информационного поля, коммерческой тайны и достижения необходимого уровня информационного обеспечения работы всех подразделений и отделов предприятия;
- эффективная организация безопасности коммерческих интересов предприятия его капитала и имущества, персонала предприятия.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Необходимо подчеркнуть, что, несмотря на общие черты, система экономической безопасности каждого предприятия индивидуальна. Ее полнота и эффективность во многом зависят от государственной законодательной базы, от финансовых и материально-технических средств, выделяемых руководителем предприятия на поддержку системы экономической безопасности, от понимания каждым сотрудником важности обеспечения предприятия системой экономической безопасности, а также от решений, принимаемых руководством при создании системы экономической безопасности.

В связи с тем, что на экономическую безопасность предприятия оказывает влияние огромное количество внешних и внутренних факторов, на предприятии должен быть выстроен четкий механизм постоянного контроля и отслеживания за изменением этих факторов.

Обеспечение экономической безопасности предприятия требует выполнения следующего алгоритма:

– определение перечня внешних и внутренних угроз, их ранжирование по степени нанесения вреда и ущерба предприятию;

– определение допустимых значений выбранных индикаторов, их критических значений;

– определение периодичности мониторинга и механизма контроля за изменением индикаторов;

– разработка краткосрочных и долгосрочных мероприятий по устранению возникших угроз либо ослаблению их отрицательного влияния на экономику предприятия.

Обеспечение экономической безопасности не может быть разовым мероприятием. Это непрерывный процесс, включающий в себя поиск и обоснование наиболее рациональных методов, способов и путей [4, с. 700].

Обеспечение экономической безопасности предприятия создает условия не только для стабильности его функционирования, но и повышает эффективность его финансово-хозяйственной деятельности, способствует росту экономического потенциала отраслей экономики Республики Беларусь и экономики страны в целом.

Таким образом, разработка и реализация комплексной системы обеспечения экономической безопасности предприятий, позволяющей прогнозировать угрозы экономической безопасности и оперативно регулировать объемы и структуру затрат на обеспечение экономической безопасности, позволит качественно воздействовать на общее финансовое состояние конкретного предприятия, что, в конечном итоге, положительным образом отразится не только на деятельности самого предприятия, но и окажет влияние на оздоровление экономики страны в целом [5].

Литература

1. Волкова, М. Н. Функциональные направления службы безопасности предприятия / М. Н. Волкова // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. – 2015. – С. 144–147.

2. Горбачев, Д. В. Комплексный подход к организации деятельности службы экономической безопасности предприятия / Д. В. Горбачев // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2014. – № 1. – С. 165–170.

3. Сенчагов, В. К. Экономическая безопасность России: общий курс : учебник; 3-е изд. / В. К. Скнчагов. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. – 813 с.

4. Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. Е. А. Олейникова. – М. : Экзамен, 2005. 768 с.

5. Экономическая безопасность предприятия [Электронный ресурс] // Международная правохранительная организация, 2016. – Режим доступа: http://mpaantiterror.ru/obespechenie_bezopasnosti.php. – Дата доступа: 05.10.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

UDC 331.105

L. V. Shykova
shykova86lilya@gmail.com
DSUM, Ukraine

CURRENT STATE AND FEATURES OF FREELANCE DEVELOPMENT

The article defines the essence of the concept of «freelance» and «freelancer». The stages of interaction between the freelancer and the customer of his services are described. The current state of the freelance market is analyzed and the main changes in 2020 are identified according to customers and freelancers. The main advantages and disadvantages of freelance for the customer and freelancer are formed and characterized.

Key words: freelancer, freelancer, customer, COVID19 pandemic, psychological directions, financial directions, organizational directions.

Modern socio-economic, political and innovation processes taking place in the world and in Ukraine have led to the transformation of the labor market. As a result, the requirements for quality and professional skills of human resources are changing. This requires the able-bodied population to be in a constant process of development, mainly to develop their skills in digital and digital format. The ability to use modern technology has led to the emergence of a fairly new form of employment - freelance.

Despite the fact that freelance is considered a new form of employment of the working population, the very concept of «freelancer» was known since the Middle Ages. So in his novel «Ivanhoe» W. Scott called freelance soldiers who were recruited into the army for material reward. Today, scientists have not defined a single interpretation of the concept of «freelancer». Thus, the analysis of literature sources allowed to form one's own vision of the essence of freelance, namely freelance is a form of employment of the able-bodied population, which provides services on a short-term contract between the customer and freelancer and provides mostly remote work.

The relationship between employers and freelancers goes through several stages, which are presented in table 1.

Table 1 – Stages of interaction between a freelancer and the customer of his services [1, p. 198]

Stage	Actions of the customer	Actions of the performer
1	2	3
Preliminary stage	Customer search and selection of candidates based on online portfolio and rating or on recommendation	Search for a customer, check the reputation of the customer according to the rating and reviews of freelancers.
The first stage (agreement of conditions and reaching an agreement)	Issuance of the task and description of the requirements for the project, terms of cooperation (price of the order, term, form of payment).	Consideration of the proposal, adjustment of conditions depending on the complexity of the project
The second (main) stage (work on the project)	Monitoring the progress of the project	Project implementation, provision of intermediate results at the request of the customer.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

End of table 1

1	2	3
The third stage (delivery and check of the task)	Acceptance and assessment of the quality of work performed, payment of the order	Delivery of the project, its completion, correction of shortcomings.
The final stage	Providing feedback and recommendations to the performer.	Providing feedback and recommendations to the customer

In December 2019, the Payoneer payment platform conducted a large-scale survey of more than 7,000 of its users who are freelancers in various fields of activity. At the same time, 15% of respondents are freelancers from Ukraine. It is important to note that the average hourly rate for full freelance in Ukraine and around the world is $ 22. And the average hourly rate for a partial freelance in Ukraine is $ 16, in the world - $ 19. In terms of gender inequality, the number of freelance women in the world is far behind men. In Ukraine, the share of women is 30%, in North America - 44%, in Europe - 28%, in Africa and the Middle East - 22%. In Ukraine, gender inequality in the income of freelancers is more pronounced than in the world. As Ukrainian women receive 74% of the average hourly rate for men, while in the world this gap is smaller - 84%. Millennials and Generation-Z are expected to make up the largest part of the workforce both in the international freelance market and in Ukraine - as the most active and knowledgeable in the latest technologies. In general, it is quite noticeable that the trends of Ukrainian freelance coincide with the world: the most freelancers are people under 35, mostly men, job satisfaction is equal to the level of annual income. In addition, Ukrainian freelancers are on average more educated: 84% have a complete higher education, while globally this figure is only 79%. Thus, the rapid development of freelance is caused by demographic changes, new technologies and the transformation of the working paradigm [2, p. 254-255].

2020 was a turning point for significant growth in the freelance market, due to quarantine restrictions due to the COVID 19 pandemic. where the freelance market is developing more actively, namely in 2019 the leaders in this direction were the United States, Britain, Brazil, Pakistan, Ukraine and others, in 2020 the leaders are the Philippines, India, Japan, Australia, Hong Kong.

Analysis of the increase in the number of customers and freelancers in 2020 compared to 2019 shows that this increase, according to customers, increased by 93%, and, accordingly, the increase in freelancers is 128%. According to the categories of services in the freelance market, also in 2020 there was a significant increase, namely: game development (+ 131%); presentations and infographics (+ 79%); typing (54%); interior and exterior design (+ 54%); industrial design (52%); training and consulting (43%); translations (+ 42%); video shooting and editing (+ 41%); servers and hosting (+ 41%); legal assistance (+ 38%).

Analyzing the situation that characterizes the frequency of customers to freelancers, we can draw the following conclusion: 36, 4% of customers apply once a month, 25.3% - once a week, 21.2% - once a quarter, 10.1% - almost every day, 7.1% - once a year.

Thus, the study of the peculiarities of the development of the freelance market allows us to identify its main changes that occurred in 2020 under the influence of the COVID 19 pandemic:

1. For freelancers:

– From 28% to 36% - the percentage of people who are employed on a freelance full-time basis has grown. New specialists have entered the market - mostly qualified personnel from the fields of technology and business, who plan to stay here for a long time;

– employees who only forged on a freelance basis, on the contrary, became less - 11% instead of 25%.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– 69% of freelancers began to find new projects on freelance platforms more often. Before the pandemic, 60% of professionals (most) got jobs through sundress radio.

– 52% of freelancers felt the intensification of competition against the background of the crisis;

– the average monthly income of freelancers has grown - depending on the country, the increase ranges from 16% (Ukraine) to 47% (Pakistan).

2. For customers:

– 47% of hr-managers stated that they plan to attract more freelancers than to the pandemic, because the company's flexibility is a new business currency;

– 61% of hr-managers started looking for independent specialists directly - including on freelance sites. It turned out to be faster, cheaper and easier than hiring through recruitment companies;

– 3 out of 4 companies lack narrow specialists, and this does not allow their business to grow in a crisis. At the same time, 51% of companies rely in the future on cloud teams and freelancers, rather than recruiting staff;

– 48% of companies have reduced the cost of training and staff development in 2020;

– the requirements of employers for professionals have only increased, and in this regard, freelancers are winning again: during the pandemic, 51% of freelancers and 28% of full-time employees improved their skills [3].

A significant shortcoming in the functioning of the freelance market is the lack of a clearly defined legal framework, which results in many risks for both freelancers and consumers of their services. In the table. 2 presents the positive and negative consequences of freelance development in such areas as: legal, organizational, financial, psychological.

Table 2 – Advantages and disadvantages of freelance for the customer and freelancer

Directions	For the customer	For a freelancer
1	2	3
Legal	Benefits	
	When formalizing the legal status of a freelancer, it is possible to receive social benefits, use bank loans, as well as have the right to a simplified procedure for obtaining visas. The freelancer also retains the copyright for the results of his work.	The legal relationship with a freelancer is much easier compared to full-time employees
	Disadvantages	
	In the case of informal employment, there is a possibility of problems due to concealment of income. In the case of official employment as a freelancer, all registration worries are for the freelancer.	Copyright remains with the freelancer. In the case of significant replacement of full-time employees by freelancers, there may be questions from trade unions and regulatory authorities.
Organizational	Benefits	
	–	No need for financial and technical means to organize the workplace.
	Disadvantages	
	The need for transaction costs and the cost of organizing the workplace. The need for independent search for	Lack of ability to control the work of a freelancer as effectively as possible.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

End of table 2

1	2	3
	customers. Possibility of negative consequences due to abuse of working hours.	There are additional costs of time to explain the specifics of the order.
Financial	Benefits	
	There are no additional costs on the way to work and home. Opportunity to get a bigger bill if you work according to the scheme: the more you work - the more you earn.	Reduction of labor costs in the long run.
	Disadvantages	
	High levels of competition among freelancers can force lower prices for their services. Lack of stable earnings.	In the case of subscription for services, there is a possibility of disappearance of the freelancer. In the case of completion or reworking of the work there are additional costs. In the short term, services are more expensive than full-time employees.
Psychological	Benefits	
	No interpersonal conflicts with colleagues. Ability to use time harmoniously, ensuring a balance between work and other areas of life. Relationships with partners are built on the principle of partners, not the subordinate.	-
	Disadvantages	
	There is no sense of belonging to the team due to lack of communication with colleagues. Full responsibility for the work can create additional moral stress Overload due to abuse of working time	There may be a feeling of discomfort due to the inability to constantly monitor the progress and quality of work.

* Compiled by the author.

Thus, freelance is a progressive form of employment that can completely transform the labor market. This type of employment has both advantages and disadvantages. The benefits and risks of freelancing must be determined in a particular case based on the contractual relationship between the customer and the freelancer. According to current trends, we can predict the further development of the freelance market, which creates an increasing need for legal regulation of this type of employment.

Literature

1. Savchenko, S.M., Gribnichenko, O.P. Features of social and labor relations between freelancers and customers of their services in the field of Internet marketing. Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute». – 2017. – № 14. – P. 196–202.

2. Heydor, A.P., Kurachenko, A.Yu. Freelance resources in the system of business processes of the enterprise. Businessinform. – 2020. – №4. – P.251–258.

3. How has freelance changed in 2021. – URL: https://blog.kwork.ru/rynok-frilansa/rynok-frilansa-cifry-dengi-vliyanie-pandemii-i-trendy-2021

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

СЕКЦИЯ 3. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА

УДК 657.631.6:316.713

Н. А. Алексеенко
alekseenko@ gsu.by
Е. А. Кудина
elizaveta_a_Kudina@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ФАКТОРНЫЕ МОДЕЛИ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье представлена сравнительная характеристика и практика применения аналитических подходов Национального банка Республики Беларусь и методики «Дюпон» к построению и факторному анализу показателя рентабельности активов и капитала коммерческого банка. Выделение и оценка влияния факторов позволяют акцентировать внимание менеджмента на ключевых направлениях оптимизации соотношения прибыльности, рисков и ликвидности в деятельности банка.

Ключевые слова: банк, рентабельность, риски, активы, капитал, анализ, факторы.

Показатели рентабельности являются важными индикаторами эффективности функционирования коммерческого банка, поскольку абсолютные показатели прибыльности (прибыль до и после уплаты налогов, процентная маржа и) при всей их «аналитичности» не дают полного представления о влиянии фактических затрат, связанных с размещением активов и процентных расходов. Рентабельность является синтетическим показателем, подверженным влиянию многих факторов. Международная практика анализа деятельности банка выделяет два основных показателя рентабельности: рентабельность активов (ROA) и рентабельность капитала (ROE).

Рентабельность активов в аналитических моделях оценивается либо как доходность среднегодовой величины капитала (собственного капитала-брутто), либо как доходность среднегодовой величины уставного капитала. Показатель ROA имеет рекомендованный диапазон от 0,5 % до 5%.

Растущая динамика показателя ROA может трактоваться негативно при условии падения ликвидности и роста рисков. Например, по данным ОАО «Технобанк» активы, подверженные кредитному риску, увеличились на 81,53% (таблица 1) при увеличении ROA на 0,15 %. При данном соотношении показателей обязательным направлением анализа является комплексный анализ рисков, принимаемых банком. Как положительный тренд может трактоваться рост ROA за счет увеличения непроцентных доходов. В практике расчетов оценивают соотношение темпов роста ROA (110,13% по показателю чистой прибыли) и уровня доходных активов банка (102,64%). Данное соотношение свидетельствует либо о росте ставок размещения активов, либо о увеличении банковских рисков. Рентабельность активов и капитала связаны между собой через мультипликатор капитала (МК) (формула 1):

$$ROE = ROA \times MK. \quad (1)$$

Показатель рентабельности капитала отражает доходность собственного капитала, что делает данный показатель более значимым для собственника либо инвестора.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Вместе с тем, большое значение данного показателя может сопровождаться низким уровнем собственного капитала. В таблице 2 представлены значения показателей ROE по банковскому сектору Республики Беларусь (8,86%) и стран ЕС (2,19%) при норме рентабельности капитала в международной практике на уровне 15%. Низкие значения показателей в исследуемом периоде являются следствием негативных процессов, протекающих в мировой экономике с 2019 года.

Таблица 1 – Исходные данные оценки рентабельности капитала ОАО «Технобанк» [1], [2]

Показатель	01.01.2020	01.01.2021	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %
Капитал, тыс. руб.	73222	82993	9771	113,34
Активы, тыс. руб.	577073	652417	75344	113,05
Активы, подверженные кредитному риску, тыс. руб.	52314	94968	42654	181,53
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	11264	13028	1764	115,66
Прибыль чистая, тыс. руб.	8549	10654	2105	124,62
Чистые текущие доходы до формирования резервов на возможные потери, тыс. руб.	23195	17976	– 5219	77,49
Доходы, тыс. руб.	84413	97876	13463	115,94
Чистый доход от банковской деятельности, тыс. руб.	49256	63241	13985	128,39

Факторные модели рентабельности (доходности) капитала позволяют оценить влияние ключевых показателей деятельности банка на чистую прибыль. Методологическая схема, разработанная Национальным банком Республики Беларусь, предполагает оценку влияния таких факторов, как: маржа прибыли (М), доходность активов с учетом риска (ДАР); уровень риска (УР) и мультипликатор капитала (МК) (формулы 2-5) [3].

$$\text{М} = {}^{\text{ПДН}}/_{\text{ЧД}}, \quad (2)$$

где ПДН – прибыль до налогообложения; ЧД – чистые доходы от банковской деятельности.

$$\text{ДАР} = {}^{\text{ЧД}}/_{\text{АР}}, \quad (3)$$

где АР активы, взвешенные с учетом риска.

$$\text{УР} = {}^{\text{АР}}/_{\text{А}}, \quad (4)$$

где А – активы банка.

$$\text{МК} = {}^{\text{А}}/_{\text{К}}, \quad (5)$$

где К – капитал банка.

Модель Дюпона, в отличие от Методики Национального банка РБ, оценивает влияние на рентабельность капитала следующих факторов:

– Коэффициент управления качеством активов и налогами (КА) (формула 6):

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

$$КА = {ПЧ}/{ЧТД} \quad (6)$$

где ПЧ – чистая прибыль; ЧТД – чистые текущие доходы до формирования резервов на возможные потери.

– Коэффициент управления расходами банка (КУР) (формула 7):

$$КУР = {ЧТД}/{Д} \quad (7)$$

где Д – доходы банка.

– Коэффициент использования активов (КИА) (формула 8):

$$КИА = {Д}/{А} \quad (8)$$

– Мультипликатор капитала (МК).

Таблица 2 – Динамика рентабельности ОАО «Технобанк

Показатель	01.01.2020	01.01.2021	Абсолютное отклонение	Влияние фактора
1	2	3	4	5
ROA (прибыль до налогообложения), %	1,95	1,99	0,04	×
ROA (прибыль чистая), %	1,48	1,63	0,15	
ROA, % (банковский сектор РБ)	1,52	1,14	-0,38	×
ROA, % (банки стран ЕС)	–	0,14	–	–
ROE (прибыль до налогообложения), %	15,38	15,69	0,31	×
ROE (прибыль чистая), %	11,67	12,83	1,16	
ROE, % (банковский сектор РБ)	10.92	8.86	–2,06	×
ROE, % (банки стран ЕС)	–	2,19	–	–
Факторы, влияющие на показатель ROE (модель НБ РБ)				
Маржа прибыли, коэф.	0,2286	0,2060	-0,0226	0,9415 × (–0,0226)× 0,0906×7,8811= – 0,0151
Доходность активов, взвешенных с учетом риска, коэф.	0,9415	0,6659	– 0,2756	0,2060× (–0,2756)× 0,0906×7,8811= –0,0405
Уровень риска, коэф	0,0906	0,1455	0,0549	0,2060×0,6659×0,0549×7,8811= +0,0593
Мультипликатор капитала, коэф.	7,8811	7,8611	-0,02	0,2060×0,6659×0,1455×(–0,02) = – 0,0003
Совокупное влияние факторов	×	×	×	(–0,0151) – 0,0405 + 0,0593 – 0,0003 = 0,1569–0,1538= 0,003
Факторы, влияющие на показатель ROE (модель «Дюпон»)				
Коэффициент управления качеством активов и налогами	0,3685	0,5926	0,2241	0,2241×0,2747×0,1293×8,9101 = +0,0709

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
Коэффициент управления расходами банка	0,2747	0,1836	– 0,0911	0,5926×(–0,0911)×0,1293×8,9101 = – 0,0621
Коэффициент использования активов	0,1462	0,1500	0,0038	0,5926×0,1836×0,0038×7,8811 = +0,0032
Мультипликатор капитала, коэф.	7,8811	7,8611	-0,02	0,5926×0,1836×0,15× (–0,02) = –0,0003
Совокупное влияние факторов	×	×	×	0,0709 – 0,0621 + 0,0032 – 0,0003 = 0,1283 – 0,1167 = 0,012
Оценка влияния рентабельности активов и мультипликатора капитала на показатель ROE				
ROA (прибыль чистая), %	1,48	1,63	0,15	0,15×7,8811=1,1821
Мультипликатор капитала, коэф.	7,8811	7,8611	-0,02	1,63×(–0,02) = –0,0326
Совокупное влияние факторов	×	×	×	1,1821 – 0,0326= 1,15

Снижение маржи прибыли обусловлено опережающим ростом показателя чистого дохода от банковской деятельности (128,39%) по сравнению с динамикой прибыли до налогообложения (115,66%). Увеличение уровня кредитного риска на 0,0549 пункта позволило повысить рентабельность капитала на 5,93 %, однако более рискованный портфель привел к снижению доходности активов, взвешенных с учетом риска, что отразилось на снижении ROE на 4,05%. В данной ситуации дополнительно исследуется ликвидность баланса, находящаяся в обратной зависимости с динамикой риска и рентабельности. Негативное влияние пандемии COVID – 19 и снижения международной экономической активности на реальный сектор экономики привело к формированию диспропорций в соотношении коротких и длинных депозитов (кредитов) банка, что в конечном итоге привело к повышению его рисков. В рассматриваемом периоде риск ликвидности банка возрос за счет фондирования долгосрочных активов преимущественно краткосрочными ресурсами.

Мультипликатор капитала отражает соотношение активов и капитала банка. Рост показателя свидетельствует об опережении темпов роста активов над темпами роста капитала. Обратная тенденция приводит к снижению рентабельности капитала. Мультипликатор капитала может достигать значительных показателей (например, в 70-е годы прошлого столетия в банках Японии он составлял от 20 до 30). Мультипликатор также взаимосвязан с нормативом достаточности капитала. Мультипликатор капитал включается в обе модели анализа рентабельности и его снижение привело к снижению рентабельности капитала на 0,03%. Однако, при наличии растущей динамики ROE (1,16% по показателю чистой прибыли), следует говорить об увеличении активов, находящихся под риском (81,53%). Одновременно с расчетом мультипликатора рассчитывается доля капитала в активах: соответственно на 01.01.2020 г. показатель составлял 12,68%; на 01.01.2021 – 12,72%.

Литература

1. ОАО «Технобанк». Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках на 01 января 2021 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.nbrb.by/system/banks/financialposition/balancesheet?bankId=121. – Дата доступа: 29.09.2021.

2. Примечание к годовой индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2020 г. ОАО «Технобанк» [Электронный ресурс] Режим доступа: https://tb.by/upload/iblock/897/prim_tb_2020-14-119.pdf – Дата доступа: 07.10.2021.

3. Методологические комментарии к показателям аналитических таблиц и графиков информационного сборника “Банковский сектор Республики Беларусь. Краткая характеристика устойчивости функционирования» [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/files/banksector_methodology.pdf – Дата доступа: 02.09.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 658.14.012

В. Ф. Бабына
inna_babyna@tut.by
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ: УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье на примере открытых акционерных обществ системы АПК исследованы вопросы управления денежными потоками в формате учетно-аналитического процесса. Выделены проблемы в управлении денежными потоками и определены направления их решения.

Ключевые слова: денежный поток, приток и отток денежных средств, текущая деятельность, платежный календарь, бизнес-план, инвестирование, овердрафт.

В ходе производственно-хозяйственной деятельности любая организация неразрывно связана с движением денежных средств, которое поддерживает как отдельные процессы текущей деятельности – снабжения, производства и сбыта продукции, так и ее жизнеспособность в целом. Кроме текущей деятельности каждая организация, независимо от размеров, занимается инвестированием в создание новых проектов, сотрудничает с банками и другими кредитными организациями на предмет внешнего финансирования, что предопределяет осуществление инвестиционной и финансовой деятельности. От полноты и своевременности обеспечения всех трех видов деятельности денежными средствами зависит финансовое состояние (финансовая устойчивость, платежеспособность) организации и ее конкурентные преимущества, необходимые для текущего и перспективного развития.

В научной и учебно-методической экономической литературе зачастую понятие «движение денежных средств» заменяется понятием «движение денежных потоков», «финансовые потоки», «финансовые ресурсы», а также русскоязычное написание английского варианта «кэш-флоу», то есть отсутствует единая терминология.

По нашему мнению, понятие «движение денежных средств» и «денежные потоки» являются синонимами и выражают приток и отток денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Что касается понятия «финансовые ресурсы», то это все источники денежных средств, аккумулируемые организацией для формирования необходимых ей активов в целях осуществления всех видов деятельности. Собственные источники – уставный капитал, добавочный и резервный капитал, а также нераспределенная прибыль и целевое финансирование объединены понятием «денежные фонды». Отсюда понятие «собственные финансовые ресурсы» и понятие «денежные фонды», по нашему мнению, следует рассматривать как синонимы. Кроме этого, к финансовым ресурсам относятся заемные средства – кредиты и займы, а также бюджетные ссуды. Следует отметить, что среди ученых-экономистов четко выделяются две позиции относительно определения денежных потоков, которые базируются на двух способах измерения величин – на конкретную дату (наличие, запас, остаток) и за определенный период (поток). Исходя из этого, такие авторы, как Э.И. Крылов, Ж. Ришар определяют денежные потоки как разницу между притоком и оттоком денежных средств за определенный период времени, то есть данная точка зрения базируется на первом способе измерения величин. Представители другой точки зрения (Е.С. Стоянова, Э.Д. Долан) рассматривают денежные потоки как движение денежных средств, то есть их приток и отток за определенный период времени. Анализируя вышеприведенные авторские точки зре-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ния нам представляется, что первая позиция мало достоверна, так как отражает статичный характер. Итак, поскольку поток означает движение, то денежные потоки организаций – это движение денежных средств по счетам организации, выраженное распределенными во времени поступлением (притоком) денежных средств и их расходованием (оттоком).

Для эффективного управления денежными потоками необходимо располагать информационной базой, включающей в себя величину потока за тот или иной период времени, составляющие элементы и формирующие его виды деятельности. Основным источником информации по денежным потокам является «Отчет о движении денежных средств» (приложение 4 к годовой бухгалтерской отчётности), который составляется в национальной валюте на основании информации о наличии и движении средств, обобщаемой на счетах 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 57 «Денежные средства в пути», а также эквивалентов денежных средств, обобщаемой на счете 58 «Краткосрочные финансовые вложения» [1, 2, 3]. Следует иметь ввиду, что обороты между указанными счетами в отчете о движении денежных средств не показываются.

Исследуем динамику и структуру движения денежных средств по группе открытых акционерных обществ АПК Брагинского района (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика и структура движения денежных средств открытых акционерных обществ АПК Брагинского района

Показатели	2019 г.		2020 г.		Отклонение		Темп роста, %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. веса, п. п	
1	2	3	4	56	7	8	9
1. Остаток денежных средств на начало года	389	х	210	х	-179	х	54,0
2. Движение денежных средств по текущей деятельности (ТД)							
2.1. Поступило денежных средств – всего	9196	100	9514	100	+318	х	103,5
в том числе:							
от покупателей продукции, товаров, заказчиков работ, услуг	7699	83,7	8870	93,2	+1171	+9,5	115,2
роялти	–	–	–	–	–	–	–
прочие поступления	1497	16,3	644	6,8	-853	-9,5	43,0
2.2. Направлено денежных средств – всего:	8650	100	9814	100	+1164	х	113,5
в том числе:							
на приобретение запасов, работ, услуг	4179	48,3	4559	46,5	+380	-1,8	109,1
на оплату труда	2931	33,9	2828	28,8	-103	-5,1	96,5
на уплату налогов и сборов	533	6,2	679	6,9	+146	+0,7	127,4
прочие выплаты	1007	11,6	1748	17,8	+741	+6,2	173,6
2.3. Результат движения денежных средств по ТД	+546	х	-300	х	-846	х	х
3. Движение денежных средств по инвестиционной деятельности (ИД)							
3.1. Поступило денежных средств	–	–	–	–	–	–	–
3.2. Направлено денежных средств	–	–	–	–	–	–	–
3.3. Результат движения денежных средств по ИД	–	–	–	–	–	–	–

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	56	7	8	9
4. Движение денежных средств по финансовой деятельности (ФД)							
4.1. Поступило денежных средств – всего:	–	–	809	100	809	х	100,0
в том числе:							
кредиты и займы	–	–	809	100	809	100	100,0
от выпуска акций	–	–	–	–	–	–	–
вклады собственника имущества	–	–	–	–	–	–	–
4.2. Направлено денежных средств – всего:	725	100	533	100	-192	х	73,5
в том числе:							
на погашение кредитов и займов	32	4,4	64	12,0	+32	+7,6	200
на выплаты дивидендов	–	–	–	–	–	–	–
на выплаты процентов	93	12,8	42	7,9	-51	-4,9	45,2
на лизинговые платежи	600	82,8	427	80,1	-173	-2,7	71,2
4.3. Результат движения денежных средств по ФД	-725	х	+276	х	+1001	х	х
5. Результат движения денежных средств по ТД, ИД, ФД	-179	х	-24	х	155	х	х
6. Остаток денежных средств и эквивалентов денежных средств на конец года	210	х	186	х	-24	х	88,6

Из приведенной информации в таблице 1 следует, что приток денежных средств по текущей деятельности за анализируемый период увеличился на 318 тыс. руб. или на 3,5 процентов. В структуре денежного потока наибольший удельный вес приходится на поступления от покупателей продукции, товаров, заказчиков работ и услуг – 83,7% и 93,2% соответственно по анализируемым годам. Прочие поступления в структуре притока денежных средств составляют соответственно 16,3% и 6,8%. Отток денежных средств по текущей деятельности возрастает в динамике на 1171 тыс. руб. или на 13,5%. В структуре оттока денежных средств наибольший удельный вес приходится на приобретение запасов и оплату услуг – 48,3% и 46,5%, уплата налогов – 6,2% и 6,9%, прочие выплаты 11,6% и 17,8% соответственно по годам. Сложившаяся практика формирования притока и оттока денежных средств по текущей деятельности привела к резкому изменению результата денежного потока. Так, если в 2019 году результат денежного потока характеризовался чистым притоком денежных средств (+546 тыс. руб.), то в 2020 году результатом денежного потока стал чистый отток денежных средств (-300 тыс. руб.).

Следует отметить, что в анализируемых отчетах движения денежных средств отсутствует информация об инвестиционной деятельности, в то время как у всех исследуемых открытых акционерных обществ имеется приток денежных средств от покупателей долгосрочных активов и отток на их приобретение. Это свидетельствует о том, что в исследуемых организациях не решена проблема учета хозяйственных операций по движению денежных средств в формате управленческого учета по видам деятельности. В свою очередь, ответственные лица, не создавая для себя дополнительных трудностей, все хозяйственные операции инвестиционного характера присоединили к текущей деятельности.

Анализируя денежный поток по финансовой деятельности, следует отметить, что в 2019 году при отсутствии денежного притока был сформирован денежный отток в сумме 725 тыс. руб. за счет чистого притока по текущей деятельности. В 2020 году денежный при-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ток был сформирован за счет кредитов банка с зачислением его на счета клиентов. В структуре денежного оттока наибольший удельный вес (более 80%) занимали лизинговые платежи. В результате итог движения денежных средств по финансовой деятельности формировался со значительными колебаниями – от чистого оттока денежных средств (-725 тыс. руб.) в 2019 году до чистого притока (+276 тыс. руб.) в 2020 году.

Следует заметить, что денежные потоки по каждому виду деятельности не функционируют отдельно, а тесно связаны между собой, перетекая один в другой, образуя при этом совокупный денежный поток. Так, возвращаясь к данным таблицы 1, четко прослеживается, что в 2019 году денежный поток по текущей деятельности направлен на покрытие оттока денежных средств по финансовой деятельности (на выплату процентов по кредитам и на лизинговые платежи). В 2020 году наблюдается обратная картина, чистый денежный отток по текущей деятельности был покрыт притоком денежных средств по финансовой деятельности за счет привлечения кредитов. К сожалению, совокупный денежный оборот по исследуемым акционерным обществам, никак не отражает инвестиционную деятельность – как генератора развития бизнеса в будущем.

Обобщая вышесказанное, имеется основание говорить о наличии в исследуемых обществах существенных недостатков в управлении как совокупным денежным потоком, так и денежными потоками по видам деятельности, основными из которых являются:

(1) отсутствие системы управленческого учета хозяйственных операций, отражающих приток и отток денежных средств по видам деятельности;

(2) отсутствие полной оперативной информации по источникам поступления денежных средств и о суммах и сроках предстоящих платежей;

(3) принятие решения о распределении денежных средств основывается зачастую не на экономической целесообразности, а на лоббировании со стороны работников различных служб;

(4) несовпадения субъективного характера запросов на финансирование с реальной потребностью;

(5) решения о привлечении кредитов принимаются без экономического обоснования их необходимой суммы и сроков погашения.

Важнейшим критерием деятельности организации является способность генерировать денежные средства для осуществления расширенного воспроизводства и обеспечения реализации социально-экономических задач. Поскольку денежные средства выступают как наиболее ликвидный ресурс, то важной задачей является внедрение в организациях научно обоснованной практической методики их учета. На практике с помощью системы счетов бухгалтерского учета и метода двойной записи все активы и обязательства представлены в бухгалтерском учете. Однако для того, чтобы классифицировать хозяйственные операции по движению денежных средств, критерия корреспонденции счетов оказывается недостаточно. Для того, чтобы на основании данных бухгалтерского учета было возможно получить информацию требуется доработка учетных схем и форм учетных регистров в формате управленческого учета, что обязательно оговаривается учетной политикой. Самый простой и малозатратный вариант получения информации по движению денежных средств в формате управленческого учета представлен на рисунке 1.

Что касается других недостатков, то они связаны с отсутствием системного подхода в управлении денежными потоками. Система управления денежными потоками включает в себя разработку краткосрочных и долгосрочных мер в случае дефицита денежных средств и их направления в случае избыточного денежного потока [4, 5].

При избыточном денежном потоке появляются временно свободные денежные средства, которые требуют эффективного размещения, так как хранить их на счетах банка – дело крайне невыгодное. В порядке рекомендации можно выделить три направления:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– размещение на депозите, даже на короткий срок, что обеспечит работу денег в пользу организации;

– инвестирование в долгосрочные активы, руководствуясь такими принципами как ликвидность, безопасность, прибыльность и др.;

– предварительная оплата за приобретаемое сырье и материалы на условиях получения скидок и бонусов, что будет содействовать снижению себестоимости продукции.

Рисунок 1 – Последовательность обработки учетной информации по движению денежных средств в формате управленческого учета

При дефиците денежного потока принимаются меры как краткосрочного, так и долгосрочного характера, оказывающие влияние на увеличение притока и уменьшение оттока денежных средств. Если ситуация с кассовыми разрывами сложилась внутри месяца, то потребуется разработка краткосрочных мер, а если периодически, то разрабатываются долгосрочные меры, вплоть до пересмотра своей стратегии.

В составе краткосрочных мер, связанных с увеличением притока денежных средств, рекомендуется воспользоваться такими распространенными способами как: привлечение коротких кредитов, в том числе овердрафта; частичная предоплата, которая сочетает авансовый платеж и продажу в кредит; сдача в аренду или продажа долгосрочных активов при наличии свободных площадей или простаивающего оборудования.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Краткосрочными мерами относительно уменьшения оттока денежных средств могут быть: отсрочка платежей поставщикам; сокращение расходов; использование неденежных форм расчетов (вексель, взаимозачеты).

Среди долгосрочных мер, оказывающих влияние на увеличение притока денежных средств, наиболее предпочтительными являются: поиск стратегических партнеров, которым без риска можно передать часть производства в целях оптимизации издержек; реструктуризация и выделение бизнес-единиц в самостоятельные структурные подразделения достижения прозрачности и повышения эффективности; поиск новых инвесторов для финансирования перспективных новых идей (проектов), вытекающих из бизнес-плана.

Для уменьшения оттока денежных средств рекомендуется принятие таких долгосрочных мер как: заключение с поставщиками долгосрочных контрактов, в которых, как правило, предоставляются скидки и отсрочка оплаты, а также оговариваются условия пересмотра цены в течение срока действия договора и штрафные санкции за нарушение условий договора; налоговое планирование, предусматривающее минимизацию налоговых обязательств всеми возможными законными способами (применение льгот, построение учетной политики, прогнозирование изменения налогового законодательства и др.).

Приведенные рекомендации по принятию краткосрочных и долгосрочных мер, влияющих на изменение денежных потоков, не являются исчерпывающими, а могут быть расширены в каждом конкретном случае деятельности организации. Следует заметить, что разработка соответствующих мер краткосрочного и долгосрочного характера невозможно без использования таких финансово-кредитных инструментов как разработка платежного календаря, платежного бюджета, бизнес-плана, кредитной и учетной политики. В результате разработка локальных документов по управлению денежными потоками с использованием соответствующих финансовых инструментов обеспечит ускорение оборота денежных средств, замедление выплат и контроль за осуществлением денежных операций.

Литература

1. Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29 июня 2011 г. № 50 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.minfin.gov.by/. – Дата доступа: 15.10.2021.

2. Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность», внесении дополнения и изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2014 г. № 46 и признании утратившими силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. № 111 и отдельных структурных элементов некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 № 104 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.minfin.gov.by/. – Дата доступа: 15.10.2021.

3. Лемеш, В. Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : учебное пособие / В. Н. Лемеш, О. В. Малиновская. – 2-е изд., перераб. и доп.- Минск : Амалфея, 2020. – 164 с.

4. Финансовое управление фирмой / В. И. Терехин [и др.] – М. : ОАО «Издательство» Экономика», 2018. – 350 с.

5. Юшко, Ю. И. Корпоративные финансы: теория, методы и модели управления : учебно-методическое пособие / Ю. И. Юшко. – Минск : ФУАинформ, 2006. – 576 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 657.3

В. Ф. Бабына
А. А. Радионова
alya.radionova2016@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ФИНАНСОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

В данной статье рассмотрены отличительные черты учета основных средств в национальной и международной оценке. Представлены примеры корректировки сумм основных средств на основе конкретного предприятия, позволяющие сделать вывод о финансовом положении после введения МСФО.

Ключевые слова: основные средства, МСФО, признание, первоначальные затраты, последующая оценка, амортизация.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности организации, широко используют основные средства, которые составляют наибольший удельный вес в структуре активов. Развитие международных связей, в том числе использование новых рынков сбыта, увеличение объемов поставки товаров, все это приводит к необходимости ведению учета основных средств по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Однако, ведение учета и составление отчетности по МСФО, значительно отличается от национальной системы бухгалтерского учета.

В отечественной практике вопросы учета основных средств регламентируются такими нормативными актами, как:

– Инструкцией по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденной постановлением Минфина от 30.04.2012 г. № 26 (далее – Инструкция № 26);

– Инструкцией о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утвержденной постановлением Минэкономики, Минфина, Минстройархитектуры от 27.02.2009 г. № 37/18/6 (далее – Инструкция № 37/18/6).

Ведение бухгалтерского учета по национальной методике имеет отличительные особенности от учета, представленного международными стандартами финансовой отчетности. Основополагающим документом в международном учете является МСФО (IAS) 16 «Основные средства» в котором объединены вопросы: признания объектом основных средств, определения первоначальной стоимости, оценки по справедливой стоимости и начисления амортизации. Основными условиями, описанными в (МСФО) IAS 16, которыми должен пользоваться бухгалтер при определении, **является ли данный объект основным средством**, должны быть: получение в будущем экономических выгод от использования актива; первоначальная стоимость актива может быть оценена.

Согласно **национальной системе учета**, к основным средствам относят активы при выполнении следующих условий признания: активы предназначены для использования в деятельности организации, в том числе в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также для предоставления во временное пользование (временное владение и пользование), за исключением случаев, установленных законодательством; организацией предполагается получение экономических выгод от использования активов; активы предназначены для использования в течение периода продолжительностью более 12 месяцев; организацией не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения; первоначальная стоимость активов может быть достоверно определена.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Видно, что отечественные подходы более шире описывают характеристику признания объектов основных средств, но существенных различий с международным учетом не наблюдается.

Что касается **определения первоначальной стоимости**, согласно Инструкции 26, учетная стоимость основного средства при первоначальном признании определяется, как стоимость затрат на его приобретение или, если объект создается собственными силами, то стоимость затрат на его воспроизведение.

Это же принцип применяется и в международном стандарте [1, п. 16,17]. Однако имеются различия в составе самих затрат.

Для строительства объектов основных средств могут использоваться заемные средства с начислением и уплатой процентов. В международном учете порядок капитализации процентов, определен (МСФО) IAS 23 «Затраты по заимствованиям». Согласно которому, капитализация процентов по строящемуся объекту прекращается в момент, когда завершены практически все работы, необходимые для подготовки объекта к его использованию по назначению или продаже. Оставшаяся часть неуплаченных процентов, подлежит включению в состав расходов текущего периода.

В отечественной практике проценты за предоставленный кредит и (или) займ, включаются до момента ввода в эксплуатацию основного средства. На основе сложившейся практики учета основных средств в Унитарном предприятии «Мозырский комбинат противопожарных работ» РГОО «БДПО» разберем **порядок включения затрат для определения первоначальной стоимости**.

Например, в исследуемой организации был взят кредит общей суммой 5 тыс. руб. на создание заправочной станции для огнетушителей сроком на 2 года под 12 процентов годовых. Работы по созданию заправочной станции были завершены в июне 2020 года. Ввод в эксплуатацию объекта состоялся в августе текущего года. Необходимо определить сумму капитализации процентов и внести корректировочные записи в бухгалтерский учет за 2020 год с учетом требований МСФО (таблица 1).

Таблица 1 – Корректировочные записи при списании начисленных процентов

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс. рублей
	Дебет	Кредит	
1 Отражены начисленные проценты по НСБУ	08	67	0,8
2 Пересчет начисленных процентов по МСФО	08	67	0,6
3 Скорректирована сумма начисленных процентов, исключенных из стоимости актива	91.4	01	0,2

Из представленного выше следует, что формирование первоначальной стоимости основных средств в отечественной практике отличается от первоначальной стоимости, сформированной в соответствии с международными стандартами.

В дальнейшей деятельности организация должна определиться по какой стоимости будет учитываться объект. Согласно п. 29 (МСФО) IAS 16 «Основные средства» организация должна выбрать либо модель учета по первоначальной стоимости, либо модель учета по переоцененной стоимости и применять выбранную политику ко всему классу основных средств. Первоначальная стоимость, сложившаяся путем суммирования затрат, является исторической стоимостью. Сущность данной модели учета состоит в том, что основные средства отражаются в отчетности по их первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения. Переоценка осуществляется лишь в том случае, когда возмещаемая сумма (чистая цена продажи) данного объекта основных средств становится ниже его балансовой стоимости.

Применение модели учета по переоцененной стоимости означает, что основные средства оцениваются *по справедливой стоимости*. Выбирая эту модель, организация

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

должна проводить переоценку регулярно, чтобы их балансовая стоимость существенно не отличалась от справедливой стоимости на отчетную дату.

Периодичность проведения переоценок не ограничивается и зависит от изменений справедливой стоимости основных средств. Справедливая стоимость некоторых видов основных средств может колебаться значительным образом, поэтому они требуют ежегодной переоценки.

В национальном учете последующая оценка основных средств предполагает применение переоцененной стоимости, лишь в случае достижения 100 % уровня инфляции ноября отчетного года к декабрю предшествующего.

В исследуемой организации переоценка основных средств не проводилась последние два года, следовательно, необходимо произвести расчеты по отдельной группе основных средств и результаты отразить корректировочными записями. До переоценки износ основных средств составлял 67 % (таблица 2).

Таблица 2 – Корректировочные записи при переоценке основных средств

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс. рублей
	Дебет	Кредит	
1 Отражена сумма дооценки первоначальной стоимости ОС	01	83	310
2 Отражена сумма дооценки накопленной амортизации ОС	83	02	208

Таким образом, в последующей оценке основных средств имеются некоторые различия. В отечественной практике отсутствует определение справедливой стоимости, свидетельствующей о реальной оценке основных средств. Переоценка проводится лишь при определенных обстоятельствах, а в международном учете переоценка может производиться и чаще.

(МСФО) IAS 16 устанавливает порядки проведения ***ежегодного пересмотра сроков и метода начисления амортизации***. Это связано с тем, что в ходе эксплуатации объекта меняется его физическое состояние, происходит моральное устаревание, а также изменяются намерения руководства относительно дальнейшего использования объекта.

Отечественная практика также предполагает возможность пересмотра специальной комиссией нормативных сроков службы и (или) сроков полезного использования основных средств с обязательным отражением в положении об учетной политике. Инструкцией № 37/18/6, определены следующие способы начисления амортизации основных средств: линейный, нелинейный (методы суммы чисел лет – прямой и обратный, метод уменьшаемого остатка) и производительный. В (МСФО) IAS 16, используются те же способы, за исключением нелинейного, а именно методов суммы чисел лет: прямого и обратного. Выбирая способ начисления амортизации, компании должны стремиться к тому, чтобы этот метод наилучшим образом отражал схему получения экономических выгод от объектов.

Срок амортизации объектов в МСФО в сравнении с отечественным учетом не ограничивается нормативными документами, и компании вправе самостоятельно устанавливать срок полезного использования основных средств, основываясь на своем профессиональном суждении и учитывая вышеизложенные факторы.

В ходе проверки сроков и методов начисления амортизации в 2020 г., в исследуемой организации, комиссия установила уменьшить сроки полезного использования (СПИ) для начисления амортизации по компрессору воздушному НМ 3050V(220В) с 6 до 4 лет. Введен в эксплуатацию 15.03.2018 года, балансовая стоимость 945 руб. Опре-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

делим разницу, возникшую в результате пересчета амортизации за 2018 – 2019 гг. и отразим корректировочными записями. (таблица 3)

Таблица 3 – Корректировочные записи при изменении СПИ для начисления амортизации по компрессору воздушному НМ 3050V(220В) за 2018 – 2019 гг.

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс. рублей
	Дебет	Кредит	
1Отражена сумма доначисленной амортизации ОС за 2018-2019 гг.	91.04	02	1,58

Отечественная практика, как и МСФО 16, рассматривает амортизацию как механизм погашения стоимости объектов основных средств, предусматривая, однако, более широкий диапазон методов начисления амортизации.

Для анализа изменения финансового состояния воспользуемся, Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования № 140/206 от 27.12.2011 г.

Таблица 4 – Анализ финансового состояния по состоянию на 01.01.2021 г.

Показатели	НСБУ	МСФО	Отклонение	Нормат. значение
1. Собственные оборотные средства, тыс. руб.	270	228	-42	х
2. Коэффициент текущей ликвидности	2,3	2,09	-0,21	не менее 1,5
3.Коэффициент обеспеченности СОС	0,56	0,44	-0,12	не менее 0,2
4.Коэффициент обеспеченности фин. об-в активами	0,34	0,2	-0,14	не более 0,85

В результате проведенного анализа платежеспособности были выявлены отклонения по показателям: сумма собственных оборотных средств сократилась на 42 тыс. руб. Ориентировочное значение коэффициента текущей ликвидности для строительной отрасли приравнено к 1,2. Данный коэффициент снизился на 0,21 – это свидетельствует о снижении возможности организации рассчитываться текущими активами по текущим обязательствам. Коэффициент обеспеченности собственных оборотных средств выше нормативного значения 0,2, значит у организации достаточно собственных оборотных средств для осуществления деятельности. Нормативное значение для коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами не должно превышать 0,85. Динамика данного показателя, а именно его сокращение на 0,12, характеризует снижение угрозы банкротства.

В данной статье рассмотрена лишь одна статья Бухгалтерского баланса «Основные средства». Изменения, существующие между национальной практикой и международными стандартами, оказывают сильное влияние на показатели финансовой отчетности. Отчетность, составленная по международным стандартам, является более достоверной и правдивой для многих ее пользователей.

Литература

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь 19.08.2016 № 657/20. об утверждении и введение в действие международных стандартов (посл. ред. от 16 сентября 2019 г. № 622/15). – Режим доступа: https://bii.by/tx.dll?d=327213&a=103#a9. Дата доступа – 04.10.2021 г.

2. Постановление Министерства Республики от 30.04.2012 № 26 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств (с изм. и доп. от 20.12.2017г. №974/15, от 30.08.2018г. 628/11).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 657

И. А. Бова
inna_bova@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Беларусь

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В статье рассматриваются актуальные вопросы калькулирования себестоимости продукции для целей управленческого учета в современных условиях хозяйствования. Обосновывается выбор калькуляционной единицы в зависимости от стратегических целей субъекта хозяйственной деятельности. Рассматриваются некоторые особенности калькулирования, в частности, не тождественность калькуляционных единиц друг другу; выбор методов оценки показателей и др.

Ключевые слова: управленческий учет, себестоимость, калькулирование, затраты, калькуляционная единица.

В настоящее время в экономике Республики Беларусь наблюдаются такие процессы как развитие информационных технологий, автоматизация производства и т.д., что обуславливает необходимость использования эффективной системы распределения и контроля ресурсов. Такая система предназначена для оперативного реагирования менеджмента на изменения внешних и внутренних факторов и принятия управленческих решений.

Поставщиком информации для оперативного управления организацией является именно управленческий учет, который представляет интересы исключительно внутренних пользователей и содержит информацию как в целом по предприятию, так и по отдельным процессам, видам продукции и т.д. [1, с. 10].

Анализируя эволюцию управленческого учета можно выделить четыре этапа его развития:

1) традиционные системы управленческого учета;
2) современные системы управленческого учета;
3) эффективные системы управленческого учета;
4) результативные системы управленческого учета [1, с.12].

На первом этапе развития управленческого учета (традиционные системы) основной целью является мониторинг доходов и расходов, с особым акцентом на выделение прямых затрат, а также планирование рентабельности в краткосрочной перспективе.

Второй этап развития управленческого учета (современные системы) связан с планированием и контролем на предприятии. Такие системы дают возможность сокращения затрат, оценки эффективности использования ресурсов. При этом применяются следующие методы: комплексное управление качеством, управление человеческим капиталом, реинжиниринг бизнес-процессов, анализ финансового рычага.

Управленческий учет третьей стадии (эффективные системы) предполагает максимальный учет интересов собственников: ускорение отдачи инвестиций, управление затратами в долгосрочной перспективе.

Четвертый этап развития управленческого учета (результативные системы) характеризуется направленностью на улучшение финансового результата путем повышения качества и конкурентоспособности продукции, повышения удовлетворенности клиентов.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В настоящее время важность управленческого учета как основного элемента управления предприятием продолжает расти. Грамотно организованный управленческий учет будет способствовать формированию информационной базы для принятия управленческих решений и соответственно для инновационного развития предприятий.

Следует отметить, что на большинстве отечественных предприятий система управленческого учета не внедрена, что негативно сказывается на анализе эффективности затрат, вложенных в производство продукции. При этом, практически каждый собственник и руководитель компании на вопрос, какую он ставит перед собой главную задачу, ответит – увеличение прибыли. Таким образом, основное назначение стратегического управленческого учета состоит в оценке результативности бизнеса.

Учитывая вышеизложенное, можно обозначить следующие перспективные направления развития стратегического управленческого учета в Республике Беларусь:

1 Позиционирование управленческого учета как основного конкурентного преимущества организации.

2 Применение современных методов управленческого учета затрат:

– метод «точно в срок», который предполагает поступление в производство новой партии только после обработки предыдущей, что позволяет минимизировать используемые ресурсы;

– метод общего управления производством, направленный на всестороннее повышение качества производимой продукции;

– метод ограничений, т.е. управление выборочными «узкими местами» для достижения оптимального эффекта.

3 Разработка и внедрение новых программных продуктов для оценки эффективности применяемых управленческих решений.

4 Разработка и применение форм управленческой отчетности. Управленческая отчетность, на наш взгляд, представляет собой систему показателей, объединенных в специализированных формах, для принятия менеджментом оперативных управленческих решений.

Ни один автор учебных пособий и монографий по управленческому учету не обходит стороной тему калькуляции себестоимости продукции, и это не случайно [1; 2; 3; 4; 5]. Само выражение «себестоимость продукции» означает сумму, в которую организации («себе») обошлась продукция, сколько эта продукция стоила организации, сколько расходов понесла организация для того, чтобы получить эту продукцию. Недаром говорят, что исчисление себестоимости – один из основных методов управления затратами [1, с. 156].

Для того чтобы эффективно управлять организацией, недостаточно только организовать получение доходов, необходимо еще и осуществлять расходы таким образом, чтобы финансовые результаты всегда оставались положительными. И в вопросе формирования потока расходов, основным аспектом выступает калькулирование себестоимости продукции.

Следует отметить, что, несмотря на широкое распространение и использование термина «себестоимость», расчет этого показателя является лишь управленческой задачей. Ни Международные стандарты финансовой отчетности, ни Налоговый кодекс Республики Беларусь, ни другие нормативно-правовые акты Министерства финансов Республики Беларусь не содержат понятия себестоимости и не регламентируют ее исчисление. Решение о том, исчислять или не исчислять себестоимость, и как это делать, остается за руководством организации и бухгалтерами-аналитиками.

Ядро управленческого учета составляет информация, касающаяся себестоимости продукции, выпущенной и реализованной. Для того чтобы определить, во сколько же

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

нам обошлось изготовление и доведение до потребителя данного продукта, следует сначала договориться, в каком виде мы хотим видеть результат наших расчетов и какие виды расходов имеют отношение к данному продукту, а какие – нет. Решить эти вопросы можно через выбор системы калькулирования себестоимости.

В экономической литературе выделяется два вида исчисления себестоимости: общая себестоимость выпуска продукции и себестоимость каждой единицы выпуска [4, с. 114]. В рамках бухгалтерского (финансового) учета определяется, прежде всего, себестоимость выпуска, а уже затем бухгалтер разделит полученный результат на число калькуляционных единиц.

Бухгалтер-аналитик действует по-другому – он определяет себестоимость единицы выпуска, а затем полученный результат использует для определения финансового результата, уровня рентабельности, или других целей, соответствующих управленческой проблеме, которая стоит перед ним. Такой процесс формирования перечня затрат на конкретный вид продукции и называется калькулированием.

Калькулирование – система экономических расчетов себестоимости калькуляционной единицы в рамках направления учета затрат. Конечным результатом калькулирования является калькуляция – перечень затрат, необходимых для приведения одной калькуляционной единицы в некое целевое состояние [1-5]. Если речь идет о себестоимости единицы продукции, калькуляция будет представлять собой список затрат, которые необходимо понести для ее изготовления, если рассматривается эффективность деятельности структурного подразделения организации – список затрат, необходимых для выполнения подразделением своих основных функций (производство, торговое представительство и т. п.).

Содержание и форма проведения всех процедур в рамках управленческого учета определяются конкретной управленческой задачей или направлением учета. Процесс калькулирования не является исключением: и перечень затрат, и правила исчисления величины каждой калькуляционной статьи зависят от целей такой процедуры. Себестоимости одной и той же калькуляционной единицы для целей ценообразования и для определения результативности деятельности производственного подразделения будут разными. Если целью управленческой оценки является определение эффективности реализации различных функций предприятия, результат калькулирования будет выглядеть совсем по-другому, нежели при разработке системы материального стимулирования менеджмента.

Принципиальным моментом для калькулирования является выбор калькуляционной единицы, который, в свою очередь, зависит от направления учета. При исчислении себестоимости в целях оценки запасов, ценообразования или анализа доходности разных видов продукции калькуляционной единицей выбирают единицу продукции (штуку, пачку, квадратный метр и т. п.), при анализе, например, эффективности деятельности различных структурных единиц – сами такие единицы (филиалы, подразделения и т. п.).

Следует отметить, что при оценке себестоимости продукции бухгалтеру предстоит решить еще один принципиальный вопрос – калькулировать ли себестоимость только реализованной продукции или всей готовой произведенной продукции. Бухгалтер, формирующий финансовую отчетность, без сомнений, выберет первый путь, бухгалтер-аналитик – должен действовать в зависимости от целей калькулирования.

Обсуждая сущность калькулирования, нельзя не отметить следующие особенности.

1 Список затрат, которые необходимо включить в калькуляцию, в некоторой степени произволен. Например, дискуссионным остается вопрос о том, следует ли включать в себестоимость единицы продукции часть непроизводственных накладных расходов. Включение общепроизводственных расходов также зависит от избранного метода калькулирования (по полным издержкам или по переменным затратам).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2 На величину каждой из статей калькуляции влияет выбор метода оценки соответствующего показателя. Например, выбор метода расчета амортизации повлияет на величину амортизационных отчислений в составе себестоимости, а выбор метода оценки запасов – на величину себестоимости готовых изделий. Хотя с точки зрения здравого смысла, если речь идет об одном и том же станке и одних и тех же запасах, это кажется странным. Но такая возможность варьировать оценку статей – особенность бухгалтерского учета в целом.

3 Все калькуляционные единицы не тождественны друг другу. Речь здесь идет не о производстве уникальных изделий по специальным заказам – для них это очевидно. В серийном производстве даже при изготовлении высокотехнологичных изделий с жесткими требованиями относительно их технических характеристик стандарты допускают определенные вариации этих характеристик (так называемые допуски), при изготовлении же несложных продуктов массового спроса различие отдельных единиц бывает заметно и невооруженным глазом – возможны вариации в оттенках материалов, количестве вспомогательных материалов, упаковке и т. п. Очевидно, что себестоимость разных единиц в таких случаях можно считать одинаковой только с определенной долей условности.

4 Степень завершенности незавершенного производства в процессе оценки его стоимости определяется с большой долей условности, что дает широкие возможности для варьирования оценки незавершенного производства, а, следовательно, и финансового результата периода.

5 Еще более широкие возможности вариации показателя результативности (теперь уже речь идет о результативности деятельности отдельных сегментов организации и доходности продуктов) дает свобода в выборе баз распределения косвенных (накладных) расходов.

6 Себестоимость подразумевает денежную оценку. Однако, если различные компоненты себестоимости выражены в разной валюте (то есть если при изготовлении продукта использованы компоненты, приобретенные за валюту), себестоимость, выраженная в одной валюте, будет колебаться вместе с курсом другой. А ведь никаких изменений с самим изделием в это время не происходит!

Из всего вышесказанного следует, что калькулирование себестоимости продукции для целей управленческого учета представляет собой весьма творческий процесс, требующий от бухгалтера-аналитика не только широких знаний, но и изрядной интуиции, не просто высокой квалификации, но и способности к компромиссам, а также таланта выбрать из множества альтернатив наиболее подходящую в настоящий момент.

Литература

1. Друри, К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри. – М. : Аудит, Издательское объединение ЮНИТИ, 1998. – 352 с.

2. Лебедев, П. В. Контроллинг: теория, методика, практика / Т. В. Лебедев. – Мн. : УП «ИВЦ Минфина», 2001. – 150 с.

3. Управление затратами на предприятии: учебник / В. Г. Лебедев [и др.]; – Под общ. ред. Т. А. Краюхина. – СПб. : Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. – 277 с.

4. Панков, Д. А. Основы теории и методики управленческого и бухгалтерского учета /Д. А. Панков. – Минск : ООО «Профит», 1995. – 100 с.

5. Палий, В. Ф. Основы калькулирования / В. Ф. Палий. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 224 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 519.2

П. В. Герасименко
pv39@mail.ru
ПГУПС, Россия

АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ПРИБЛИЖЕННОЙ ВЕЛИЧИНЫ ДОХОДА НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ ВЫСОКОЙ ВОЛАТИЛЬНОСТИ, ОБУСЛОВЛЕННОЙ СОВРЕМЕННЫМ РАЗВИТИЕМ ПАНДЕМИИ

Предложен алгоритм, на основе приближенного метода линеаризации функции спроса, позволяющий оперативно по мониторингу рыночных величин цены и объема товаров или услуг, осуществлять прогноз максимально возможного дохода. Актуальность предложенного алгоритма обусловлена распространением пандемии COVID-19 в РФ, которая вызывает резкие изменения отдельных экономических показателей. Роста заболеваемости в Санкт-Петербурге подтверждает усиление пандемии.

Ключевые слова: цена, спрос, услуги, товары, доход, алгоритм.

В настоящее время в мире оказывает существенное влияние на экономику пандемия COVID-19. Это приводит к существенному усилению рисков как в экономике, так и в области сохранения здоровья населения. Мир находится сейчас в периоде реальной опасности. Многие из достижений, страны которых добились, сейчас подвергаются «эрозии» [1]. Сегодня наблюдается развитие разными темпами в разных странах Евросоюза четвертая волна пандемии коронавируса нового типа. Большинство ведущих страны Евросоюза ужесточают карантинные ограничения ввиду ускоряющихся в них темпов новой волны распространения пандемии. Все это происходит практически через полтора года с момента начала первого локдауна в Европе.

В России число подтвержденных случаев заражения коронавирусом продолжает расти. Ситуация в семи регионах РФ вызывает беспокойство по числу пациентов с COVID-19. Об этом заявил глава Минздрава Михаил Мурашко на совещании президента РФ Владимира Путина с членами правительства [2]. Санкт-Петербург находится впереди многих городов России. Три дня подряд с 15 августа 2021 года увеличивается число госпитализированных с коронавирусной инфекцией. В этот день в стационары поступили 1609 человек. Днем позже их стало 1653. А 17 августа —1738 пациентов [3].

Очевидно, в том числе поэтому, в Санкт-Петербурге открылся первый в мире центр изучения постковидного синдрома. Он будет работать на базе Клиники высоких медицинских технологий имени Н. И. Пирогова Санкт-Петербургского государственного университета. Работать над изучением аутоиммунных заболеваний и последствий новой коронавирусной инфекции будут специалисты из России и Израиля.

На мероприятия по борьбе с распространением COVID-2019 и других опасных инфекций в России направлено также создание, так называемого «санитарного щита», который будет включать ПЦР-центры. Они откроются в городах-миллионниках: Москве, Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Казани, Челябинске, Омске и Самаре.

Сегодня разрабатываются и принимаются различные меры, направленные на сохранение жизни человеческого ресурса, как основного фактора обеспечения безрисковой экономики или сопряженной с минимальными рисками ее потери.

Исходным для рассмотрения таковых мер является фиксируемые процессы распространения эпидемии коронавируса COVID-19, количественно которые характеризуется рядом текущих значений показателей, среди которых одним из ключевых является количество заболевших в сутки [4].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

На рисунке 1 представлены статистические данные суточного количества заболевших в Санкт-Петербурге за период с 05 мая 2020 года и для сравнения с 05 мая 2021 года по 17 сентября соответствующего года. На графике все сутки пронумерованы с первого по 135-е.

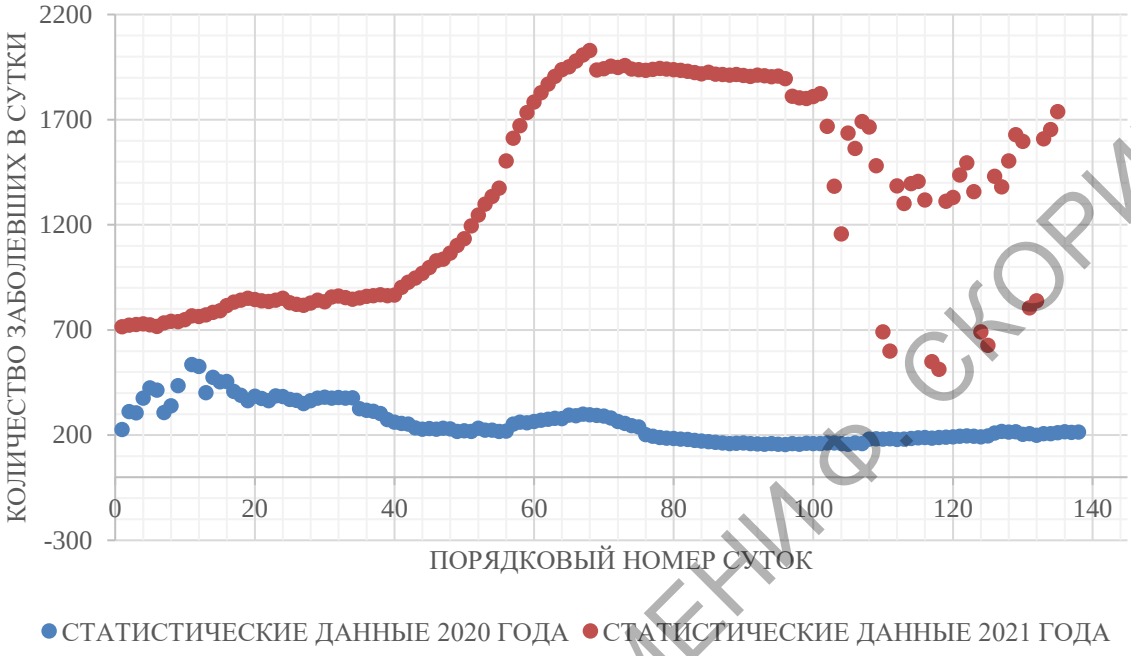


Рисунок 1 – Суточные (дифференциальные) статистические данные заболевших коронавирусом в 2020 и 2021 годах в Санкт-Петербурге

Из рисунка видно, что в мае 2020 года суточная заболеваемость сохраняла близкий порядок и составляла от 300 до 500 человек. В мае месяце 2021 года она увеличилась до 700 - 800 человек. После 30 суток количество заболевших в 2020 году начало падать, а в 2021 году расти. На 135-е сутки значения числа заболевших в 2020 году не превышало порядок 200 человек.

Начиная с июня 2021 года произошел резкий суточный прирост заболеваемости в Санкт-Петербурге. По сравнению с аналогичным временем 2020 года в конце июля он составил порядка 1800 человек. Таким образом спустя год в городе суточное количество заболевших коронавирусом увеличилось в 6 раз. В летний период 2021 года в Санкт-Петербурге заболеваемость стабилизировалась, а со средины августа даже начала падать, но с конца месяца стала расти. Причем падение и рост проходят с резкими перепадами количества заболевших.

Анализ приведенного ключевого показателя позволяет заключить, что как в стране, так и в Санкт-Петербурге складывается трудная ситуация, которая оказывает существенное влияние на здоровье населения и экономику страны. Очевидно борьба с пандемией должна вестись по двум направлениям: по первому – за здоровье населения, как за человеческий ресурс; по второму – за сохранение показателей экономического развития.

По мнению ученых существует три самых эффективных способа борьбы за здоровье населения. Это социальные ограничения, ношение масок и вакцинация. К сожалению, маски в городе многие носить отказываются, а вакцинируются пока с большим трудом. Несмотря на низкий уровень вакцинации и отказ части населения от ношения масок, администрация города позволяет снимать социальные ограничения, поскольку этого требует экономика.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Одной из форм борьбы за сохранение достижений экономики является необходимость тщательно отслеживать ключевых экономические показатели в условиях пандемии и проводить с помощью моделирования их прогноз. Далее вырабатывать высоко профессиональные решения, направленные на разработку и реализацию путей развития экономики.

Цель работы направлена на попытку разработать алгоритм оперативного оценивания приближенных значений ключевых показателей рынка товаров и услуг по минимальному объему статистических данных, возникающих в процессе развития пандемии, и на их основе проведение краткосрочного прогноза максимального дохода.

В работе предлагается алгоритм, позволяющий приближенно прогнозировать функцию спроса и ожидаемый доход по минимальному объему информации. Актуальность подхода построения алгоритма обусловлена волатильностью рынка, на котором быстро меняется ситуация, вызванная особым характером протекания пандемии COVID-19.

Алгоритм базируется на приближенном методе линеаризации функции спроса по цене в окрестности точки реальной продажи товаров или услуг [5, 6]. Если полагать, что компания в фиксированное время пандемии продает свои услуги покупателям в объеме N_0 по цене P_0, то тогда суммарный доход $D_0 = N_0 \cdot P_0$.

Как известно, при стоимости услуг P и объеме реализованных услуг или товаров N, или при относительной стоимости услуг $p = \dfrac{P}{P_0}$ и относительном объеме $n = \dfrac{N}{N_0}$, функция $N = N(P)$ или в относительных величинах $n = n(p)$, является функцией спроса услуг или товаров по цене.

График функции спроса в абсолютных величинах проходит через точку $(P_0; N_0)$, а в относительных величинах проходит через точку (1; 1).

Допустим, что количество покупателей из-за изменений в протекании пандемии снизится от величины N_0 до $N_C(P_k)$, однако покупатели будут согласны приобрести товары по цене P_k, при которой суммарный доход не изменится. Тогда количество этих покупателей будет равно (формула 1):

$$N_C(P_k) = \frac{D_0}{P_k} = N_0 \frac{P_0}{P_k}, \tag{1}$$

а относительные величины примут вид (формула 2):

$$p = \frac{P_k}{P_0}, \quad n_c = \frac{N_C(P_k)}{N_0} = \frac{1}{p}. \tag{2}$$

Функция количества покупателей $N_C(P)$ для суммарного дохода является частным случаем степенной функции спроса (формула 3):

$$N = AP^{-1}, \text{ где } A = P_0 N_0. \tag{3}$$

Гиперболическая зависимость $n_c(p) = p^{-1}$ является функцией постоянного дохода D_0. Точка (1; 1) на ее кривой соответствует объему N_0 продажи услуг по цене P_0.

Рассмотрим ситуацию на рынке, когда относительная цена услуг была изменена от 1 до значения ρ, а при этом относительное количество покупателей стало равным η. Заменим реальную степенную функцию спроса линейной функцией $n_\Lambda(p)$, проходящей через точки (1; 1) и (ρ; η). Уравнение линейной функции, проходящей через две точки (1; 1) и (ρ; η) можно записать в виде [7]:

$n_\Lambda(p) = 1 + \dfrac{\eta - 1}{\rho - 1} \cdot (p - 1)$. Из него следует коэффициент наклона прямой (формула 4):

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

$$k = (\eta - 1)/(\rho - 1). \quad (4)$$

Поскольку функция спроса $n(p)$ – убывающая, то величина коэффициента наклона $k < 0$. Для уравнения прямой в относительных величинах $n = n_{\Lambda}(p)$ величина k равна эластичности E линейной функции в точке соответствующей $p = 1$. Действительно $E = \frac{p}{n} \cdot n'_{\Lambda}(p) = \frac{1}{1} \cdot \frac{\eta - 1}{\rho - 1} = k$. Тогда при изменении цены прогнозируемая относительная величина изменения дохода может быть вычислена по соотношению (формула 5):

$$\Delta d(p) = \frac{D(p) - D_0}{D_0} = k \cdot p^2 + (1 - k) \cdot p - 1. \quad (5)$$

Соотношение для изменения дохода является квадратичной функцией. Его следует исследовать на экстремум [8]. Вычислив производную от относительного изменения дохода по относительной цене и приравняв ее к нулю получим выражение для значения цены $p_m = \frac{k-1}{2k}$, которое позволяет установить достижение величины максимального дохода $\max(\Delta d) = -\frac{(k+1)^2}{4k}$.

Тогда прогнозируемый максимальный относительный объем реализуемых услуг для возникшей ситуации на рынке можно вычислить по формуле 6:

$$n_m = n_{\Lambda}(p_m) = 1 + k \cdot (p_m - 1) = 1 + k \cdot \left(\frac{k-1}{2k} - 1 \right) = \frac{1-k}{2}. \quad (6)$$

Легко показать, что точка ($p_m; n_m$) всегда расположена выше кривой постоянного дохода.

Литература

1. Коронавирус онлайн. Доступно по://https://news.mail.ru/society/47411992/? Ссылка активна на: 05.08.2021.

2. Коронавирус онлайн. Доступно по: https://news.mail.ru/society/47409073/? Ссылка активна на: 05.08.2021.

3. Коронавирус онлайн. Доступно по: https://news.mail.ru/society/47415497/ Ссылка активна на: 05.08.2021.

4. Герасименко, П. В. Моделирование и прогнозирование показателей динамики заболевания жителей регионов коронавирусом COVID-19 / П. В. Герасименко // Транспортные системы и технологии. – 2020. – Т. 6. – № 4. – С. 88–97.

5. Герасименко, П. В. Приближенный метод моделирования процессов формирования цены на рынке услуг / П. В. Герасименко // Природные и интеллектуальные ресурсы Сибири (Сибресурс-17-2011) : 17-я Международная научно-практическая конференция, доклады. – Томск, 2011. – С. 164–167.

6. Венедиктов, Г. Л. Метод прогнозирования дохода железнодорожной компании от реализации услуг / Г. Л. Венедиктов, Е. В. Гарбарук, П. В. Герасименко // Известия Петербургского университета путей сообщения. – 2006. – № 4 (9). – С. 8–21.

7. Герасименко, П. В. Линеаризация функции спроса по цене / П. В. Герасименко // Фінансово-кредитний механізм активізації інвестиційного процесу : збірник тез II Міжнародної науково-практичної конференції. – 2011. – С. 100–101.

8. Гайдаржи, Г.Х. Математическому образованию – развивающую направленность / Г. Х. Гайдаржи, Е. Г. Шинкаренко, П. В. Герасименко // в сборнике: Проблемы математической и естественно-научной подготовки в инженерном образовании. Сборник трудов IV Международной научно-методической конференции. Под редакцией В. А. Ходаковского. – 2017. – С. 37–40.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 658

Е. В. Курьян
e-mail: um200@mail.ru
БТЭУ, Республика Беларусь

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЛИНГА В АВТОТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрена сущность контроллинга, его информационное обеспечение. Представлены виды центров ответственности как субъектов управления затратами. Определены возможности выделения центров затрат в автотранспортных организациях. Уделено внимание бюджетированию, составлению отчетности в разрезе центров ответственности.

Ключевые слова: контроллинг, бюджетирование, смета, центр ответственности, контролируемые затраты, анализ отклонений.

В современных рыночных условиях хозяйствования и, особенно при нестабильной экономической ситуации, оптимизация расходов автотранспортных организаций приобретает первоочередное значение. Для этого в автотранспорте, а также других сферах экономики, должны использоваться прогрессивные методы управления предприятием, приспособленные к современным условиям хозяйствования. К таким управленческим технологиям относится контроллинг. Основополагающей целью контроллинга является обеспечение достижения стратегических и тактических задач предприятия. Поскольку главная стратегическая цель любого субъекта хозяйствования - получение максимальной суммы прибыли и оптимизация затрат, то одним из основных направлений контроллинга является эффективное управление доходами и затратами предприятия [1].

Система управления затратами представляет собой комплекс мероприятий, которая позволяет обеспечивать экономию ресурсов и максимальную отдачу от их использования. Составляющими структуры управления затратами являются: субъекты (руководители центров ответственности), объекты (структура и уровень затрат), методика управления (выявление и анализ отклонений фактических показателей от нормативных).

Информация в системе контроллинга собирается и анализируется как в целом по предприятию, так и в разрезе центров ответственности. Центр ответственности – структурное подразделение предприятия, возглавляемое руководителем, отвечающего за показатели его работы. С точки зрения управления затратами и результатами создание на предприятии центров ответственности позволяет:

– применять такие методы управления, которые дадут возможность учитывать специфику деятельности каждого структурного подразделения;

– обеспечить систему управления затратами во взаимодействии с организационной и производственной структурой всего предприятия;

– распределить затраты и осуществлять управление ими на всех уровнях;

– распределить полномочия и закрепить персональную ответственность за качество хозяйственной деятельности за каждым руководителем структурного подразделения;

– руководители структурных подразделений должны участвовать в осуществлении анализа деятельности центра, а также составлять оперативную отчетность и бюджеты на планируемый период.

Таким образом, образование центров ответственности на предприятии обеспечит персональную ответственность за уровень затрат, что позволит повысить эффективность управления ими. В основу этого должно быть положен анализ фактических результатов с запланированными, выявление причин отклонений, установление ответственных

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

за возникшие неблагоприятные отклонения и принятие корректирующих мер по устранению выявленных отклонений. В экономической литературе выделяют четыре типа центров ответственности: затрат, доходов, прибыли, инвестиций.

Центры затрат – наиболее применяемые, что объясняется легкостью их выделения, определения сферы ответственности и полномочий по управлению затратами за каждым отдельным руководителем. Центр затрат может быть организован там, где возможно определить затраты, необходимые для производства единицы продукции или услуг. Руководители центров затрат составляют сметы и отчеты о фактических затратах. Одним их основных инструментов управленческого учета с точки зрения контроля деятельности центра затрат является смета. На уровне центра затрат смета должна содержать сведения об ожидаемых затратах, которые целесообразно пересчитывать на фактический объем производства, так называемые гибкие сметы.

На некоторых предприятиях могут выделять еще один тип центра ответственности – центр доходов. Центр доходов — это структурное подразделение, руководитель которого отвечает за максимальное получение дохода от реализации. Однако это не означает, что в подразделении отсутствуют расходы. Любой центр доходов также имеет определенные затраты, но основным контролируемым показателем для данного центра является выручка от реализации и определяющие ее компоненты: цены, объем реализации в натуральном выражении, структура реализации.

Центр прибыли – структурное подразделение, руководитель которого отвечает одновременно как за доходы, так и за затраты, т.е. за финансовые результаты своей деятельности. Руководитель центра прибыли должен контролировать объем производства и реализации, цены, затраты, поэтому основополагающим контролируемым показателем данного центра является прибыль.

В литературе по управленческому учету есть мнение, «...что центры прибыли создаются, когда продукт или услуга центра полностью потребляется внутри компании. Например, подразделение ремонта и эксплуатации оборудования промышленного завода может рассматриваться как центр прибыли, если его менеджеру позволено выписывать накладные другим подразделениям за предоставленные услуги» [2]. В теории нельзя провести четкую грань между центрами затрат и прибыли в связи с тем, то в практической деятельности предприятий зачастую применяются трансфертные цены. Трансфертная цена – это цена, которая используется внутри предприятия при передаче своей продукции или услуг от одного подразделения другому. Поскольку руководители центров прибыли несут ответственность и контролируют как затраты, так и доходы, то отчеты данного центра, как правило, имеют форму отчетности о прибыли.

Центр инвестиций контролирует как затраты и доходы, так и собственные вложения, особенно долгосрочные. Целью данного центра является не только получение максимальной суммы прибыли, но и максимальной доходности инвестиций, достижение максимальной рентабельности вложенного капитала, увеличение акционерной стоимости. В связи с тем, что обычно центром инвестиций является все предприятие, то отчетность представляет собой, как правило, традиционную финансовую отчетность предприятия.

Учет по центрам ответственности в системе управления предприятием призван выполнять две основополагающие функции – информационную и контрольную. Информационная функция проявляется в том, что на основании отчетов центров ответственности осуществляется контроль запланированных показателей, и тем самым удовлетворяются информационные управленческие потребности руководства. Контрольная функция проявляется в возможности оценивать результат управленческой деятельности руководителей структурных подразделений

Для образования и функционирования центров ответственности на автотранспорте следует выделить следующие организационные моменты:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– формирование центров ответственности;

– распределение полномочий и ответственности;

– планирование с участием руководителей всех центров ответственности;

– определение показателей и составление сметы для каждого центра ответственности;

– регулярное составление отчетности об исполнении сметы;

– анализ причин отклонений от сметы и оценка деятельности структурного подразделения.

Планирование затрат в системе контроллинга осуществляется путем подготовки бюджетов для каждого центра ответственности. Однако для отечественных автотранспортных организаций основной проблемой является отсутствие четкой структуры процесса бюджетирования, инструментом которого выступает бюджет. Бюджет охватывает все сферы финансово-хозяйственной деятельности и является количественным выражением планов организации. Основой построения бюджетов могут являться обоснованные нормативы расходов, планируемая величина доходов. В реальности бюджеты должны составляться на всех уровнях, и бюджет каждого последующего уровня должен основываться на бюджете предыдущего уровня.

На автотранспортных предприятиях каждый центр связан либо с осуществлением перевозок, либо с обслуживанием, организацией и управлением перевозками. В связи с чем целесообразно центры ответственности увязать с процессами производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных предприятий: транспортный процесс (автомобили), процессы снабжения (заправка, склад запчастей), обслуживания (мастерские, гаражи) и управления (отделы). Основополагающее значение в достижении конечных целей субъекта хозяйствования будут иметь производственные центры ответственности, где непосредственно выполняются транспортные работы. Эти центры представляют собой совокупность центров ответственности различного уровня, обобщающих затраты основного и обслуживающего производств. Производственные центры ответственности планируют, учитывают и контролируют затраты по выполнению транспортных работ, их качество, объем деятельности.

Чтобы оценить деятельность каждого центра ответственности, для него должны быть определены объем, порядок, периодичность предоставления информации. По каждому центру затрат составляются бюджеты и отчеты о фактических затратах. Определение контролируемых статей – основная задача при внедрении на предприятии системы учета по центрам ответственности. В идеале все затраты должны быть закреплены за определенными структурными подразделениями и конкретными подотчетными ответственными лицами. Каждый руководитель подразделения должен иметь реальную возможность влиять на величину конкретных затрат [3].

В экономической литературе рассматриваются два подхода к выбору состава затрат, учитываемых по центрам ответственности:

– совокупность прямых и косвенных затрат, связанных с работой данного подразделения, безотносительно к видам оказываемых услуг;

– ограничение косвенными затратами, возникающими в данном подразделении, которые носят общий характер для всех видов услуг и не могут быть отнесены на отдельный вид прямым путем. Прямые затраты учитывают по видам услуг без их обобщения по центрам ответственности.

Выбор конкретного варианта должен диктоваться целями управления и с этих позиций, на наш взгляд, предпочтительнее первый. В таком случае контролем охватывают все используемые производственные ресурсы в данном центре ответственности, что усиливает степень влияния учета на процесс формирования затрат. При варианте, когда

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

обобщаются все затраты, принадлежащие данному центру, более реально в системе контроля за затратами использовать сметный метод и метод выявления отклонений от норм с определением их причин и виновников.

Определение центров и распределение ответственности следует начинать с низшего уровня управления затратами – отдельных исполнителей, затем определять центры более высоких уровней. При этом центры ответственности по управлению затратами последующих уровней могут нести ответственность и за затраты центров предшествующих уровней.

К аналитическим процедурам контроллинга относят также расчет и анализ отклонений от бюджетов. На основании внутренней управленческой отчетности, составляемой руководителями структурных подразделений различных уровней управления, будет осуществляться, таким образом, контроль за затратами и прибылью. Отчет об исполнении бюджета будет содержать такие сведения, как статьи контролируемых показателей, фактические показатели и бюджет, а также отклонение фактических показателей от бюджета. Анализ отклонений позволяет своевременно выявлять их причины и соответствующим образом отреагировать на их возникновение. Появление отклонений является основным сигналом для принятия необходимых управленческих решений, поиска виновных, пересмотра и корректировки данных нормирования, планирования и бюджетирования. По своему значению отклонения могут быть положительные (со знаком «плюс») и отрицательные (со знаком «минус»), а также благоприятными и неблагоприятными. Основными отклонениями в затратах могут быть отклонения за счет цен (влияние внешних факторов) и отклонения за счет количества потребленных ресурсов (влияние внутренних факторов), при этом последнее из них является основой для осуществления мероприятий по оптимизации затрат на перевозки. Для создания системных записей в учете можно порекомендовать выделение отдельных субсчетов к счетам по учету затрат для отражения возникших отклонений от сметной величины затрат. Расчет выявленных отклонений будет использоваться не только для оценки текущей деятельности предприятия, но также может быть применен для анализа долгосрочных стратегических программ развития предприятия.

Таким образом, неоспоримыми преимуществами внедрения предлагаемой модели является не только повышение эффективности работы автотранспортного предприятия, но и обеспечение регулярного получения достоверной информации о результатах хозяйственной деятельности.

Литература

1. Анискин, Ю. П. Планирование и контроллинг : учеб. / Ю. П. Анискин, А. М. Павлова. – М. : Омега-Л, 2007. – 280 с.

2. Палий, В. Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) / В. Ф. Палий. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 279 с.

3. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. / М. А. Вахрушина. – 8-е изд., испр. – М. : Издательство «Омега-Л», 2010. – 570 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 502.131

А. В. Неверов
neverov@belstu.by
Х. А. Бахед
bahtdh55@gmail.com
БГТУ, Республика Беларусь

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА

В работе представлена авторская позиция в отношении содержания природного капитала и целесообразности выделения в его составе экологического капитала. Экологический капитал трактуется как особый природный актив, связанный с удовлетворением базовых потребностей. Формирование экологического капитала предполагает использование физических и стоимостных показателей. В качестве методологической основы стоимостной оценки экологического капитала выдвигается концепция воспроизводственной ренты.

Ключевые слова: экологический капитал, природный капитал, экологический учет, воспроизводственная рента, экологический актив.

В общепринятом понимании капитал – это запас благ, ресурсов, обладающих способностью воспроизводства и приращения.

В одном из своих последних толкований капитал определяют как акции, которые обеспечивают поток ценных производств и услуг в будущем (Costanza and Daly, 1992, с. 38). Интересы будущего особенно важно иметь ввиду при определении сущности природного капитала.

В зарубежной науке природный капитал (и связанные с ним потоки товаров и услуг) рассматриваются как естественный доход, т.е. доход, данный самой природой (Эль Серафи, 1989,1991, Пирс и Тернер 1990, Констанца и Дайли,1992) [1].

Выделяют два основных типа природного капитала:

– возобновляемый природный капитал как источник экосистемной продукции и услуг. Отличительная черта – существенная регенерация, время самовоспроизведения, неисчерпаемый ресурс;

– не возобновляемый природный капитал – минеральные ресурсы и ископаемое топливо. Имеет нулевую или близкую к нему регенеративную способность.

В отечественной науке природный капитал трактуется как [2]:

1) Запас природных сил и энергии, обеспечивающих поток природных благ и природных услуг; совокупность природных активов, позволяющих удовлетворять человечеству свои базовые потребности;

2) Денежные выражения капитальной ценности ресурсов природы, вовлеченных в биосоциальный оборот.

В составе природного капитала выделяется экологический капитал [3].

Если в зарубежной науке при выявлении сущности природного капитала акцент делается на естественный доход, то в отечественной науке – на капитальную ценность, связанную с базовыми потребностями, в т.ч. экологическими.

Однако при любых акцентах границы природных ресурсов, как капитала расширяются, включая те функции природных систем, которые влияют на благосостояние человека. Природный капитал качественно и количество меняется за счет нового класса ресурсов – экологических (как носителей экосистемных услуг).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Родовая концепция природного капитала благодаря трудам зарубежных и отечественных ученых (экономистов и экологов) в конце прошлого века стала применяться по отношению к экологической сфере как структурному элементу устойчивого развития.

В основе понимания природного капитала как фактора производства и фактора жизнедеятельности лежит принцип «постоянства запасов» (Пирс 1988) [1]. Рассмотрение природного капитала как запаса естественных сил и ресурсов природы выводит его из обычного ряда ценностей и обуславливает необходимость формировать устойчивое природопользование как процесс воспроизводства природных ресурсов, обеспечивая их постоянный поток, имеющий долгосрочный (бесконечный) характер. В данном контексте наряду с принципом «постоянства запасов» актуализируется принцип воспроизводства природного капитала и связанная с ним вся система эколого-экономических отношений устойчивого природопользования.

Вопрос выделения из состава природного капитала экологического является дискуссионным. Есть два восприятия экологического капитала:

– природный и экологический капитал отождествляются;

– экологический капитал имеет свой самостоятельный статус.

Согласно первой позиции, экологический капитал включает в себя все природные ресурсы, приносящие пользу обществу:

– возобновляемые (растения, чисты воздух и т.п.),

– невозобновляемые (нефть, газ и др.).

Воспроизводство данной формы экологического капитала – инвестиции в более устойчивые (зеленые) технологии и методы замещения невозобновляемых ресурсов (производство энергии ветра, борьба с загрязнениями и др.).

Экологический капитал, называемый также природным капиталом, определяется как незаменимые ресурсы и выгоды, необходимые для жизни человека и его экономической деятельности, обеспечиваемые экосистемой.

Другой подход связывает сущность экологического капитала с удовлетворением жизненно важных и незаменимых ничем экологических потребностей. Экологически ресурсы, удовлетворяющие экологические потребности, выражают два типа услуг:

– экологические услуги, связанные с поглощением отходов производства и потребления, а также снижением антропогенной нагрузки на окружающую среду;

– экосистемные услуги, связанные с полезными функциями экосистем и их продукцией.

Экологические услуги «находятся» в экономической сфере человеческой активности, в реальном секторе рыночной экономики, а экосистемные услуги – в экологической сфере, в естественной сфере продуцирования экосистем.

В отечественной науке доминирует точка зрения, согласно которой экологический капитал имеет свой самостоятельный статус, что весьма важно при системной организации его воспроизводства. При этом, экологический капитал понимается как стоимость запаса ресурсов экосистем, способных воспроизводить (сохранять) экологическое равновесие и связанные с ним экологические блага [4].

Первым и необходимым условием целенаправленного воспроизводства экологического капитала является организация экологического учета как самостоятельного названия в национальном счетоводстве. Его построение должно исходить из принципа «постоянства запасов» и недопустимости истощения экологического капитала региона, приводящего к нарушению экологического равновесия. В этом отношении объектом экологического учета должны выступать не только отдельные виды экосистем, но и экологический каркас конкретной территории, выражая региональный аспект учета [4].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Принцип «постоянства запасов» и специфика экологического капитала диктуют необходимость для его оценки наряду со стоимостными показателями, в обязательном порядке иметь натуральные показатели, обеспечивающие его физические измерения.

Натуральные и стоимостные измерения позволяют располагать информацией как о состоянии отдельных экосистем и их продуцирующей способности, так и о их совокупности и реальной целостности. Измерения последней представляет большую сложность, но многие позиции ученых схожи в том, что целесообразно иметь две системы:

– в неизменны ценах, обеспечивающих отражение динамики запасов;

– в текущих ценах, выражающих фактическую ценность запасов природных активов.

По мнению Л.А. Сошниковой, методология построения национальной системы эколого-экономического учета (выражающая в т.ч. интересы экологического капитала) должна содержать следующие составляющие:

- элементы всех экономических потоков и запасов из традиционной системы национальных счетов (для выявления стоимости потоков продукции и активов, связанных с использованием природной среды);
- показатели экологических запасов и потоков природных ресурсов, к которым можно применить нерыночные оценки использования окружающей среды;
- физические и стоимостные характеристики потоков природных ресурсов в экономике, а также потоков отходов экономической деятельности в природную среду [4].

Полноценность системы экологического учета упирается в имманентную черту природного капитала – соответствие признакам экономического актива, самостоятельность которого определяет:

– права собственности (индивидуальное или коллективное);

– экономическая выгода, приносимая собственнику активов.

При реализации данного положения экологический ресурс никогда не трансформируется в экологический капитал. Нужна более расширительная трактовка экологического актива, когда природный капитал выходит за рамки признаков экономического актива и наполняется социальным содержанием. В таком случае экологический актив опирается на собственную методологию экономической оценки природных ресурсов, подчеркивая целесообразность укрепления самостоятельного статуса «экологического капитала» и особенности его учета.

В качестве методологической основы стоимостного учета природного, в т. ч. экологического капитала, выступает теория воспроизводственной ренты.

Воспроизводственная рента – это капитальная эколого-экономическая стоимость (ценность) природного ресурса, обусловленная эффективностью воспроизводства его экологической составляющей. Воспроизводственная рента не есть простое дублирование ренты капитализированной, а представляет собой (благодаря применению более низкой ставки дисконта) выражение полной ценности природных ресурсов, включающих не только экономическую (продукционную), но и экологическую (средообразующую) ценность.

Формулу определения воспроизводственной ренты (R_q) можно представить в следующем виде (формула 1) [2]:

$$\left[R_в = \frac{R_q + \ R_q \ \left(\frac{q_э}{q_{эк}} - 1\right)}{q_э}. \right] \quad (1)$$

где R_q – ежегодная дифференциальная (лесоэкономическая) рента, ден. ед./га;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

$q_э$ – капитализатор экономической сферы;

$q_{эк}$ – капитализатор экологической сферы (норма дисконта, коэффициент эффективности воспроизводства в экологической сфере, логической сфере). В представленной формуле (1) $R_q.\left(\frac{q_э}{q_{эк}} - 1\right)$ – есть экологическая рента, определение которой основано на концепции альтернативной стоимости.

Дифференциальная рента (R_q), как альтернатива экологической ренте, согласно нормативному методу ценообразования, рассчитывается по следующей формуле 2 [5]:

$$R = \frac{Ц \cdot К_R}{1 + р + K_R}, \quad (2)$$

где Ц – рыночная цена основного продукта природопользования;

$К_R$ – коэффициент эффективности воспроизводства основного продукта природопользования;

р – коэффициент эффективности (рентабельности) производства продукции в результате эксплуатации основного продукта природопользования.

На основании данной теории в Республике Беларусь разработаны документы методического порядка, с помощью которых определяется экономическая оценка природных ресурсов и стоимостная оценка экосистемных услуг [5].

В настоящее время Национальным статистическим Комитетом проводится работа по разработке методов физического измерения экосистемных услуг на примере лесов.

Таким образом, в Республике Беларусь сложились все необходимые предпосылки для отражения экологического капитала в составе национального богатства страны и более целенаправленного регулирования экологической сферы устойчивого развития.

Литература

1. Ahmad, Y. J., El Serafy, S., and Lutz, E., (eds.) 1989. Environmental Accounting for Sustainable Development. A UNEP-World Bank Symposium. Washington, D.C.: World Bank.

2. Неверов, А. В. Экологический капитал: теория и методология воспроизводства / А. В. Неверов, Н. А. Масилевич, А. В. Равино // Природопользование и экологические риски материалы науч.-практ. конф., Минск, 5 июня 2019 г. – Минск : БГТУ, 2019. – С. 105-109.

3. Неверов, А. В. Экономика природопользования: учебно-методическое пособие/; под общ. ред. А. В. Неверова. – Минск : Колорград, 2016. – С.106.

4. Сошникова, Л. А. Интеграция экономического и экологического учета на макроуровне / Л. А. Сошникова // Бухгалтерский учет и анализ. – 2015. – № 7. – С. 36–42.

5. Технический кодекс установившейся практики. ТКП 17.02-10-2013 (02120); ТКП 17-02-15-2016.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 336.274:657.432/.433:37.018

В. В. Ковальчук
В. В. Старжинская
vikastarzhinskaya@yandex.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Исследованы вопросы, связанные с проблемой задержки платежей и образования дебиторской и кредиторской задолженности в образовательных учреждениях. Проведена оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженностей и сравнительный анализ обязательств на примере образовательного учреждения. Рассмотрены причины возникновения просроченной задолженности. Предложены пути оптимизации дебиторской и кредиторской задолженностей в образовательных учреждениях.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, расчетные операции, кредиторская задолженность, денежные средства, обязательства, оптимизация, образовательные учреждения.

Современная система денежных расчетов предполагает несовпадение сроков оплаты и отгрузки товаров (оказания услуг). В результате такого несовпадения в балансе организаций возникают дебиторская и кредиторская задолженности.

Дебиторская задолженность образовательных учреждений образуется за счет как доходных, так и расходных операций. Когда образовательные учреждения оказывают услуги и предоставляют своим потребителям отсрочку платежа, то у них возникает дебиторская задолженность по доходам. Если образовательные учреждения выступают покупателем товаров (работ, услуг) и производят предоплату, то у них возникает дебиторская задолженность по расходам. Сальдо дебиторской задолженности в балансе показывает, сколько средств должны учреждению третьи лица. При погашении (взыскании) дебиторской задолженности пополняются денежные средства образовательных учреждений или ему поступает иное имущество [1].

Дебиторская задолженность образовательных учреждений, в основном, возникает по расчетам с бюджетными организациями, поставщиками, арендаторами, учащимися, а также с подотчетными лицами по возмещению нанесенных потерь. Зеркальные операции приводят к формированию кредиторской задолженности учреждений. Если образовательные учреждения получают от потребителей предоплату услуг, у него возникает кредиторская задолженность по доходам, погашение которой производится путем оказания услуг.

В том случае, если образовательные учреждения выступают покупателем товаров (работ, услуг) и получают от поставщика отсрочку платежа, тогда у них образуется кредиторская задолженность по расходам, ее погашение производится денежными средствами. Таким образом, кредиторская задолженность образовательных учреждений представляет собой денежную оценку возникших, но не исполненных обязательств.

Кредиторская задолженность образовательных учреждений возникает, как правило, по расчетам с бюджетом, поставщиками, арендаторами, учащимися, а также по социальному страхованию и обеспечению, по оплате труда, по налогам и сборам [2].

Увеличение или уменьшение дебиторской и кредиторской задолженностей оказывает существенное влияние на финансовое состояние образовательных учреждений. От контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженностей, их структурными составляющими зависит исполнение сметы расходов учреждений образования. Проведем анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженностей на примере одного из колледжей Гомельской области (таблицы 1 и 2).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 1 – Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности

Виды задолженности	На 01.01.2020		На 31.12.2020		Отклонение		
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес,%	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	по удельному весу, п.п
Расчеты с поставщиками	4,02	5,82	43,06	31,57	39,04	в 10,7 раз	25,75
Расчеты с учащимися за проживание в общежитии	0,21	0,30	0,28	0,21	0,07	133,33	-0,09
Расчеты с учащимися, не отработавшими по распределению	17,70	25,62	36,05	26,43	18,35	в 2,1 раза	0,81
Расчеты с обязанными лицами	40,12	58,06	42,93	31,47	2,81	107,0	-26,59
Расчеты с арендаторами	7,05	10,2	14,08	10,32	7,03	199,72	0,12
Итого дебиторская задолженность	69,10	100,0	136,40	100,0	67,27	197,35	-

По данным таблицы 1 можно отметить, что дебиторская задолженность по состоянию на конец 2020 г. значительно выросла на 67,27тыс.руб. или 97,35%. Рост дебиторской задолженности произошел в основном за счет расчетов с поставщиками, арендаторами и с учащимися, не отработавшими по распределению. В структуре дебиторской задолженности на начало и конец 2020 года наибольший удельный вес занимают расчеты с поставщиками и с обязанными лицами: 31,57% и 31,47% соответственно.

Основная проблема увеличения дебиторской задолженности в колледже связана с несвоевременной оплатой платежей. Несвоевременное поступление дохода способствует снижению оборачиваемости дебиторской задолженности, поэтому большое значение для образовательных учреждений имеет усиление внутреннего контроля за своевременным погашением дебиторской задолженности, а также организации управленческого учета в колледже с целью своевременного выявления должников и организации работы с ними служб колледжа.

Таблица 2 – Анализ состава, структуры и динамики кредиторской задолженности

Виды задолженности	На 01.01.2020		На 31.12.2020		Отклонение		
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес,%	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	по удельному весу, п.п.
Расчеты с заказчиками по авансам	179,37	51,08	257,24	54,61	77,87	143,41	3,53
Расчеты по социальному страхованию	17,90	5,10	10,99	2,33	-6,91	61,40	-2,77
Расчеты с бюджетом	86,67	24,68	69,93	14,84	-16,74	80,69	-9,84
Расчеты с депонентами	0,57	0,16	0,09	0,02	-0,48	15,79	-0,14
Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами	7,47	2,13	62,20	13,20	54,73	8,3 раз	11,07
Расчеты с персоналом по оплате труда и стипендиатами	59,16	16,85	70,62	14,50	11,46	119,37	-2,35
Итого кредиторская задолженность	351,14	100,0	471,07	100,0	119,93	134,15	-

По данным таблицы 2 можно отметить, что кредиторская задолженность по состоянию на конец 2020 года значительно выросла на 34,15% или 119,93 тыс. руб. Рост кредиторской задолженности произошел в основном за счет расчетов с заказчиками по авансам,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

за счет расчетов с прочими дебиторами и кредиторами: в 8,3 раз по сравнению с началом года. В структуре кредиторской задолженности на конец 2020 г. наибольший удельный вес занимают расчеты с заказчиками по авансам 51,08% и 54,61% соответственно. Также увеличился удельный вес кредиторской задолженности с прочими дебиторами и кредиторами на 11,07 п.п. (абсолютный рост составил 54,73 тыс. руб.).

Рост кредиторской задолженности по расчетам с заказчиками по авансам объясняется с тем, что учащиеся производят оплату за обучение согласно заключенным договорам 2 раза в год (не позднее 15 сентября и 25 января), а начисление оплаты происходит каждый месяц. Но основная проблема увеличения кредиторской задолженности в колледже связана с несвоевременной оплатой счетов поставщиков и других организаций за полученные от них товары и оказанные услуги и, как следствие, с образованием просроченной задолженности. Это говорит о расширении закупок товарно-материальных ценностей на условиях последующей оплаты.

Дебиторская и кредиторская задолженность должна анализироваться комплексно во взаимосвязи друг с другом. При этом в анализе изучается абсолютное превышение одного вида задолженности над другим, а также рассчитывается ряд коэффициентов. При анализе соотношения задолженностей следует учитывать инфляционные процессы, которые способствуют обесценению задолженности, что при наличии дебиторской задолженности приносит дополнительные потери образовательным учреждениям [3].

Для сравнительного анализа дебиторской и кредиторской задолженности применяется специальный коэффициент, характеризующий соотношение кредиторской и дебиторской задолженности. Он рассчитывается как отношение остатков кредиторской задолженности к остаткам дебиторской задолженности на начало и конец изучаемого периода и показывает, какая доля обязательств образовательного учреждения может быть погашена при поступлении отвлеченных в дебиторскую задолженность ресурсов учреждения [4]. Для колледжа этот коэффициент, его изменение и факторы, оказавшие на него влияние, отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Сравнительный анализ обязательств колледжа в 2020 г.

№ п/п	Показатель	На 01.01.2020	На 31.12.2020
1	Дебиторская задолженность, тыс.руб.	69,10	136,40
2	Кредиторская задолженность, тыс.руб.	351,14	471,07
3	Разница показателей (п.2-п.1)	282,04	334,67
4	Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженностей (п.2/п.1)	5,08	3,45

Исходя из данных, приведенных в таблице 3, следует, что за анализируемый период коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности в колледже превышает единицу, то есть кредиторская задолженность полностью покрывает дебиторскую. Это отрицательный фактор, так как образовательное учреждение не имеет возможность расплатиться по своим обязательствам с кредиторами без привлечения дополнительных источников финансирования.

Невысокие темпы роста дебиторской задолженности в сравнении с ростом кредиторской нарушают ликвидность баланса за счет возможной неспособности покрыть краткосрочные пассивы быстрореализуемыми активами. В этом случае возникает ситуация нехватки платежеспособных средств на момент погашения задолженности.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

С целью оптимизации соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей в образовательных учреждениях должны разрабатываться меры по повышению их качества и ликвидности. Данные меры предусматривают, в первую очередь, выявление дебиторов, являющимися источниками возникновения задолженности, организацию работы по заключению договоров с платежеспособными потребителями услуг и систематический контроль за сроками погашения долговых обязательств.

По результатам анализа видно, что процесс оптимизации обязательств в исследуемом колледже тесно связан с практическим регламентом управления дебиторской задолженностью, который должен включать:

– разработку методики оценки финансового состояния контрагентов, которым предоставляется отсрочка платежа;

– формирование условий договоров, чтобы они побуждали контрагентов избегать нарушения сроков оплаты;

– планирование объема дебиторской задолженности и мотивацию на его достижение сотрудников образовательного учреждения, вовлеченных в процесс управления дебиторской задолженностью;

– определение конкретных прав и обязанностей сотрудников, вовлеченных в процесс управления дебиторской задолженностью;

– разработку (приобретение) информационной системы по управлению дебиторской задолженностью;

– мониторинг (ранжирование) дебиторов и кредиторов;

– реструктуризацию дебиторской задолженности;

– претензионную работу (внесудебное погашение просроченной задолженности).

Пути оптимизации соотношения обязательств включают и грамотное управление кредиторской задолженностью позволяющее организовать работу с поставщиками таким образом, чтобы образовательное учреждение могло четко выполнять финансовые обязательства, и при этом соблюдать свои коммерческие интересы. Например, в заключаемых договорах можно предусмотреть продление срока погашения задолженности (изменение периода отсрочки платежа на длительный). В итоге балансовая сумма текущей кредиторской задолженности сократится, но увеличится сумма долгосрочных обязательств. Это перераспределение обязательств по срочности погашения поможет выиграть время для поиска средств.

Таким образом, предлагаемые пути оптимизации соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в образовательных учреждениях будут способствовать сокращению размера просроченной задолженности, снижению риска финансовых потерь, а также ускорению оборачиваемости обязательств и рациональному распределению денежных потоков.

Литература

1. Барнгольц, С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйственного субъекта : учеб. пособие / С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 385 с.

2. Неведкова, Р. Как провести оценку состояния и движения дебиторской и кредиторской задолженности организации / Р. Неведкова // Финансовый директор. – №9. – 2019. – С. 9.

3. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М. :ИНФРА. – М., 2014. – 366 с.

4. Анализ хозяйственной деятельности бюджетных организаций: учеб. пособие / Д. А. Панков [и др.]; под общ. ред. Д. А. Панкова, Е. А. Головковой. – 4-е изд., перераб. и доп.– М. : Новое знание, 2005. – 631 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.724.5

А. С. Писарева
angela150302@tut.by
Е. В. Бойкачева
БелГУТ, Республика Беларусь

ВНЕДРЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СИСТЕМ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Достижение повышения эффективности своего производства для того, чтобы обеспечить финансовую устойчивость на рынке и получение более высокой прибыли можно осуществить с помощью оптимизации состава и учета затрат. Верный выбор методики учета затрат способен обеспечить контроль за составом и правильным использованием имеющихся в организации ресурсов. В статье отражаются современные системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в зарубежных странах.

Ключевые слова: целевое калькулирование (Target costing), «Кайзен-костинг» (kaizen costing), стандарт-костинг, метод управления «точно вовремя» (Just in time), «целевая себестоимость».

Себестоимость продукции является важным экономическим показателем, отражающим эффективность производственной деятельности. Поэтому так важно уметь правильно рассчитывать и делать обоснованные выводы [1, с. 14].

Минимизация затрат производства в настоящее время определяет эффективность работы каждого его производственного предприятия. Достичь этого можно с помощью ускорения оборачиваемости оборотных активов за счёт чёткого планирования производства и применения достижений научно-технического прогресса. Однако изменить оборачиваемость некоторых оборотных средств очень сложно. Из этого следует, что повышение эффективности работы предприятия на этапе производства, нужно изменять методологическую сторону учётной политики.

Одним из вариантов может быть применяемый метод учёта затрат и калькулирования себестоимости.

Методы расчета производственных затрат – это совокупность показателей, отражающих себестоимость изготовления продукции, по которым возможно определение фактической стоимости конкретного вида работ или его единиц. Различные отрасли промышленности применяют различные методы определения себестоимости своей продукции в зависимости от характера производства и вида выпускаемой продукции. Использование методов расчета, которые предназначены для монопроизводственных организаций, на предприятиях, производящих неоднородную продукцию, искажает данные о рентабельности продукции и «размывает» затраты [2, с. 7].

В современных условиях появились совершенно новые методы и концепции учёта затрат и системы калькулирования себестоимости. В таких постиндустриальных странах как США, Япония, Германия, Франция и др., и в том числе странах Западной Европы, идет активное их внедрение и развитие. Факт, что совокупность всех систем калькулирования тесно взаимосвязаны с концепциями (моделями) управления предприятием, можно выделить как особенность зарубежной практики учёта, т. е. здесь под конкретный метод управления разрабатывается система учёта, или система учёта вырастает в соответствующий метод управления. Существует определенное количество наиболее распространённых в мировой практике методов управления и специальных систем калькулирования себестоимости продукции: таргет-костинг (целевое калькулирование), «Кайзен-костинг» (kaizen costing), стандарт-костинг, метод управления «точно вовремя» (Just in time), калькулирование себестоимости методом обратного списания, функционально-стоимостной анализ,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

система учёта пропускной способности, «по последней операции», по принципу обратного прилива, эквивалентное калькулирование. Рассмотрим наиболее популярные из них [3, с. 54].

Целевое калькулирование (от англ. target costing – целевая стоимость) – калькулирование себестоимости на основе цены – это рыночно ориентированная система управления затратами и определения себестоимости изделия или услуги на основе целевой цены, т. е. цены, которую покупатель желает заплатить [2, с. 5].

Таргет-костинг – это не просто метод калькуляции затрат, а метод управления, в котором цены определяются рыночными условиями, учитывая несколько факторов, таких как однородную продукцию, уровень конкуренции, отсутствие/низкое переключение расходов для конечного потребителя, и т. д. Когда эти факторы вступают в силу, предприятие хочет контролировать затраты, поскольку они практически не контролируют учет отпускных цен или вообще не контролируют их.

Таргет-костинг базируется на не сложной идее: для успешного бизнеса, чтобы продавать изделие по цене, не превышающей рыночную, нужно начать определение себестоимости будущей продукции именно с установления цены на нее. Обычный традиционный метод ценообразования просто вывернут наизнанку.

Тогда, приемлемый размер себестоимости по данной методике можно определить следующим образом.

Сперва определяется рыночная цена на данный вид продукции, после устанавливается желаемый размер прибыли, а потом рассчитывается максимально допустимый размер себестоимости.

Целевую стоимость можно определить как «оценку стоимости продукта, полученную на основе конкурентоспособной рыночной цены». Эта цена определяется с помощью маркетинговых исследований, фактически являясь ожидаемой рыночной ценой продукции. Целевая прибыль – величина прибыли, которая необходима предприятию для развития и удовлетворения запросов собственников. Основываясь на этом плановая себестоимость будет представлять собой не что иное, как средние (иногда наилучшие) значения затрат предшествующих периодов.

В таких отраслях, как FMCG (Быстро меняющиеся потребительские товары), строительство, здравоохранение и энергетика, конкуренция настолько сильна, что цены определяются спросом и предложением на рынке. Производители не могут эффективно контролировать отпускные цены. Они могут только до некоторой степени контролировать свои расходы, поэтому руководство сосредоточено на том, чтобы влиять на каждый компонент продукта, услуги или эксплуатационных затрат.

Главное направление концепции целевой калькуляции затрат состоит в том, чтобы позволить руководству использовать методы упреждающего планирования затрат, управления затратами и снижения затрат, когда они планируются и рассчитываются на ранних этапах цикла проектирования и разработки, а не на более поздних этапах разработки и производства продукта. Применение системы «Таргет-костинг» для отечественных предприятий будет сродни внедрению метода «стандрат-костинг», т. е. себестоимость товаров (работ, услуг) должна быть установлена заранее так, чтобы отклонения были минимальны, и отражена в учёте по своему плановому значению [4, с. 5].

Концепция управления «Кайзен-костинг» возникла на предприятиях Японии и в настоящее время получает всё большее распространение в США и странах Европы.

Кайзен – это японский термин, означающий «перемены к лучшему» или «постоянное совершенствование». Это японская философия бизнеса, касающаяся процессов, которые постоянно улучшают работу и вовлекают всех сотрудников. Кайзен рассматривает повышение производительности как постепенный и методичный процесс.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Данная методика используется в японской модели управленческого учета параллельно с Таргет-костингом. Обе системы преследуют одинаковую цель – достижение целевой себестоимости: Таргет-костинг – на этапе проектирования нового изделия, Кайзен-костинг – на этапе производства изделий.

В случае, когда на этапе проектирования разница между сметной и целевой себестоимостью составляет до 10%, то должно быть предпринято решение о начале производства такого изделия с расчетом на то, что 10% будут устранены (ликвидированы) в процессе производства методами данной модели.

Цель калькуляции заключается в достижении заданного уровня сокращения затрат, постоянно корректируемый в сторону его дальнейшего уменьшения. В данной системе анализ отклонений – это сопоставление целевого сокращения затрат с фактическими суммами их экономии. Эта модель способна использоваться практически в любой отрасли, причем в совокупности с другими методами управления затратами [4, с. 28].

Концепция Just-In-Time (JIT) – это методология производственного процесса, направленная на сокращение времени и затрат в рамках производственных систем и распределения материалов.

Данный метод действует только по логистической концепции – «ничего не будет произведено, пока в этом не возникнет необходимость». То есть отказываясь производить продукцию крупными партиями. Снабжение производства осуществляется малыми партиями по мере необходимости, в результате чего достигается снижение уровня запасов товарно- материальных ценностей.

«Вытягивающая» (в отличие от «выталкивающей») технология организации и управления производством, концепции «Just in time», сводит к минимуму запасы и повышает эффективность. Производственные системы данного метода уменьшают затраты на складские запасы, поскольку производители получают материалы и детали по мере необходимости для производства и не должны оплачивать расходы на хранение. Если заказ отменен или не выполнен, то производители и в этом случае не остаются с ненужными запасами. Продукция в своем роде вытягивается из производства на всех промежуточных этапах технологической цепочки вплоть до реализации в соответствии с возникновением потребностей в ней [1, с. 127].

Среди традиционных методов в мировой практике, но вполне актуальных в использовании, выделяют директ-костинг и стандарт-костинг.

Директ-костинг – это специализированная форма анализа затрат, которая использует только переменные затраты для принятия решений. В нем не учитываются постоянные затраты, которые, как предполагается, связаны с периодами времени, в течение которых они были понесены. Концепция прямых затрат чрезвычайно полезна для краткосрочных решений, но может привести к вредным результатам, если ее использовать для принятия долгосрочных решений, поскольку она не включает все затраты, которые могут быть применены к долгосрочному решению. Короче говоря, директ-костинг-это анализ дополнительных затрат.

«Очищение» себестоимости от постоянных затрат, как основная цель метода, является способом уменьшения себестоимости и определения таким образом маржинального дохода. Однако директ-костинг-это инструмент анализа, но он применим только для определенных типов анализа. В некоторых ситуациях это может привести к неверным результатам.

Только две вариации системы управленческого учета применяются в отечественной практике, где в основе лежит метод директ-костинга:

– Простой директ-костинг предусматривает отдельный учет финансовой и управленческой бухгалтерии (берут только прямые переменные затраты).

– Развитый директ-костинг объединяет денежный и производственный учет, включая в расчеты не только прямые, но и косвенные переменные затраты.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Прямые затраты обычно включают основные компоненты для производства товаров и рабочую силу, непосредственно необходимую для производства этих товаров. Прямые затраты также называются себестоимостью. С другой стороны, косвенные затраты включают общезаводские затраты, такие как затраты, связанные с использованием энергии и основного капитала. Косвенные затраты также называются накладными расходами.

И рассматривая второй метод Стандарт-костинг, можно сказать, что он представляет систему калькулирования себестоимости и управления затратами с помощью утверждения стандартов по разным их видам и анализа отклонений между фактическими и стандартными затратами. Данный термин имеет две составляющие: «стандарт» – количество требуемых производственных затрат (материальных и трудовых) для выпуска единицы продукции, «костинг» – денежное выражение производственных затрат, приходящихся на единицу продукции.

Стандартная калькуляция затрат включает в себя создание оценочных (стандартных) затрат для некоторых или всех видов деятельности внутри компании. Основная причина использования стандартных затрат заключается в том, что в ряде приложений сбор фактических затрат занимает слишком много времени, поэтому стандартные затраты используются в качестве близкого приближения к фактическим затратам. Это приводит к значительному повышению эффективности бухгалтерского учета. [4, с. 13].

Можно отметить, что для внедрения на территории РБ большинства перечисленных методов калькулирования следует понести большие материальные затраты и провести достаточно времени над этим, а некоторые системы, как например, кайзен-костинг, использовать в практике почти невозможно в связи с менталитетом народа и исторически сложившегося отношения к труду (ещё во времена СССР). Также применение новых методов для большей эффективности должно содержать комплексный характер, что очень сложно в условиях молодой нестабильной рыночной экономики в Беларуси. Из-за этого целесообразно выделить самые доступные для внедрения в краткосрочном периоде элементы систем калькулирования «точно вовремя» и «целевое калькулирование», в связи с тем, что даже частичное их использование положительно отразиться на результатах деятельности предприятия.

Таким образом, управление затратами или себестоимостью продукции можно обеспечить с помощью специфических методов калькулирования, а непосредственные обязанности по учёту таких затрат совсем перешли границы обязанностей бухгалтерского отдела. Поэтому в данном случае и происходит противоречие отечественных и международных стандартов бухгалтерского учёта.

Литература

1. Хрипач, В. Я. Экономика предприятия; под ред. В. Я.Хрипача. – 2 – е изд. стереотипное. – Минск : Экономпресс, 2011. – 464 с.

2. Бойкачева, Е. В. Методологические аспекты управленческого учета в целях управления себестоимостью продукции / Е. В. Бойкачева // Рынок транспортных услуг : междунар. сб. науч. тр. / под ред. В. Г. Гизатуллиной. – Гомель : БелГУТ, 2018. – Вып. 11. – С. 36–41.

3. Лобан, Л. А. Экономика предприятия: Пособие для подготовки к экз. / Л. А. Лобан. – Минск : ООО «Мисанта», 2012. – 142 с.

4. Зарубежные методы учета затрат [Электронный ресурс]. – Электронные текстовые данные. – Система управления обучением ФГАОУ ВО «СГЭУ». – 2021. – Режим доступа: https://lms2.sseu.ru/mod/book/tool/print/index.php?id=64950#ch2391 . – Дата доступа: 09.10.2021

5. Лазаревич, М. И. Себестоимость продукции на предприятии / М. И. Лазаревич // Экономика. Финансы. Управление. – 2008. – № 2. – С. 35–40.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 336.201.2:658.11

О. В. Пугачева
opugacheva@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются современные подходы к оценке платежеспособности предприятия с использованием эконометрических моделей и формулируются проблемы их применения для анализа платежеспособности отечественных предприятий. Приводится пример построения эконометрической модели на основе национальной методики анализа платежеспособности субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: анализ, прогнозирование, платежеспособность, эконометрические модели, предприятие

Платежеспособность является важнейшей характеристикой финансовой деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Анализ платежеспособности позволяет оценить обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами в целом, определить показатели платежеспособности и степени риска банкротства. При анализе платежеспособности предприятия возникает потребность в использовании современных методик и инструментов, в том числе основанных на применении экономико-математических моделей.

Существует несколько экономико-математических моделей оценки платежеспособности и прогнозирования банкротства предприятия. На их основе выявляются связи и зависимости между различными экономическими показателями (факторами), влияющими на платежеспособность организации. Полученные в результате анализа данные при правильной интерпретации указывают на проблемные области финансового состояния предприятия, наиболее значимые финансовые показатели его деятельности. С учетом этого принимаются управляющие воздействия на субъект хозяйствования.

Наиболее распространёнными экономико-математическими моделями оценки платежеспособности и угрозы банкротства предприятия дискриминантные модели Э. Альтмана, Р. Таффлера, У. Бивера, количественные модели Р. Лиса, Г. Спрингейта, качественная модель А-счёта Аргенти и другие [1].

Рассмотрим некоторые из них:

1 Двухфакторная модель Э. Альтмана основана на анализе влияния на уровень банкротства таких показателей, как коэффициент текущей ликвидности (К1) и удельный вес заёмных средств в располагаемом капитале предприятия (К2). Она выглядит следующим образом (формула (1)):

$$Z = -0{,}3877 - 1{,}0736\ К1 + 0{,}579\ К2, \quad (1)$$

где Z – интегральный показатель уровня угрозы банкротства.

Если значение Z>0, то угроза банкротства составляет более 50%; если Z<0, то она – менее 50%.

2 Пятифакторная модель Э. Альтмана для компаний, ценные бумаги которых котируются на фондовом рынке (формула (2)):

$$Z = 1{,}2XК + 1{,}4К2 + 3{,}3К3 + 0{,}6К4 + К5, \quad (2)$$

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

где К1 – отношение оборотного капитала к сумме активов предприятия; К2 – отношение чистой прибыли к сумме активов предприятия; К3 – отношение прибыли до налогообложения к общей стоимости активов; К4 – соотношение собственного и заёмного капитала; К5 – отношение чистой выручки от реализации к общей величине активов предприятия.

Если величина Z<1,8, то угроза банкротства компании очень высокая; если 1,81<Z<2,70, то она выше среднего; если 2,71<Z<2,99, то – средняя; если Z>3, то угроза банкротства низкая.

3 Модифицированная пятифакторная модель Э. Альтмана для компаний, акции которых не котируются на фондовом рынке, имеет следующий вид (формула (3)):

$$Z = 0{,}717К1 + 0{,}847К2 + 3{,}107К3 + 0{,}42К4 + 0{,}995К5 \quad (3)$$

Если Z<1,23, то это означает очень высокую степень угрозы банкротства компании; если значение находится в диапазоне 1,23<Z<2,89, то это отражает неопределенную ситуацию; значение Z>2,9 характеризует компанию как финансово устойчивую.

4 Семифакторная модель Э. Альтмана позволяет прогнозировать банкротство с точностью до 70% на горизонте планирования в пять лет. Модель не получила практического распространения из-за сложности вычислений.

Z-Модели Альтмана в целом обладают такими достоинствами, как высокая точность расчетов, простота применения, сравнимость показателей; возможность разделения анализируемых компаний на потенциальных банкротов и не банкротов.

5 Четырехфакторная модель Р. Таффлера для оценки платежеспособности компаний, акции которых котируются на фондовом рынке, выглядит следующим образом (формула (4)):

$$Z = 0{,}53К1 + 0{,}13К2 + 0{,}18К3 + 0{,}16К4, \quad (4)$$

где К1 – отношение прибыли до уплаты налога к сумме текущих обязательств; К2 – отношение суммы текущих активов к общей сумме активов; К3 – отношение суммы текущих обязательств к общей сумме активов; К4 – отношение выручки к общей сумме активов.

Значение величины Z>0,3 показывает низкую угрозу банкротства компании. Если Z <0,2, то угроза банкротства высокая. Достоинством модели Р. Таффлера является высокая точность прогноза угрозы банкротства компании, поскольку ее результаты получены на основе анализа большого числа компаний.

Таким образом, для оценки финансовой устойчивости и угрозы банкротства предприятия используется широкий круг экономических показателей и методик.

Однако применение этих моделей анализа платежеспособности для предприятий в белорусской экономике затруднено из-за наличия следующих обстоятельств:

– различий статистической выборки предприятий при формировании модели;

– различий в учете отдельных показателей (в США используется система бухгалтерской отчетности по стандартам GAAP);

– в моделях не учитывается влияние инфляции на показатели, что крайне актуально для национальной экономики Беларуси;

– различий в балансовой и рыночной стоимости активов [2].

Основными проблемами применения экономико-математических моделей являются:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– устаревание использованных данных для этих моделей, отсутствие среди них какой-либо наиболее эффективной (универсальной)

– практическая невозможность их применения для отражения реального состояния белорусских предприятий.

Например, по модели Альтмана несостоятельные организации, имеющие высокий уровень показателя отношения собственного капитала к заемному, получают очень высокую оценку, что не соответствует действительности в экономике Беларуси. В связи с несовершенством действующей методики переоценки основных средств, когда старым изношенным основным средствам придается такое же значение, как и новым, необоснованно увеличивается доля собственного капитала за счет добавочного капитала. Поэтому модели, в которых присутствует данный показатель, могут исказить реальную картину финансового состояния организации [2].

Анализ этих проблем позволяет заключить, что существует потребность в совершенствовании национальной методики анализа платежеспособности субъекта хозяйствования, в разработке эффективной модели оценки платежеспособности и возможного банкротства предприятия на основе применения экономико-математических методов.

Современная белорусская методика оценки платежеспособности и вероятности банкротства организации базируется на расчёте следующих коэффициентов (согласно п.1 постановлению Совета Министров Республики Беларусь № 1672 [3]):

– коэффициент текущей ликвидности (К1);

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К2);

– коэффициент обеспеченности обязательств активами (К3).

Субъект хозяйствования является платежеспособным, если коэффициенты К1 и/или К2 на конец отчётного периода имеют значения выше нормативных в зависимости от вида деятельности (отраслевой принадлежности).

Субъект хозяйствования признаётся неплатежеспособным в случае, если одновременно коэффициенты К1 и К2 имеют значения ниже нормативных в зависимости от основного вида деятельности на конец отчётного периода.

При построении предлагаемой множественной линейной регрессионной модели в качестве переменных используются следующие факторы (независимые переменные), характеризующие уровень платежеспособности предприятия (Y):

– рентабельность активов (X_1), показывает отношение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к балансовой стоимости всех активов предприятия;

– удельный вес краткосрочных активов (X_2), характеризует отношение общей стоимости всех наличных оборотных активов к общей сумме всех активов;

– рентабельность затрат (X_3), характеризует отношение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к общей сумме материальных затрат на производство продукции (работ, услуг);

– коэффициент текущей ликвидности (X_4), отражает отношение балансовой стоимости всех краткосрочных активов к балансовой стоимости всех краткосрочных обязательств.

После проверки наличия мультиколлинеарности независимых переменных на основе теста Фаррара-Глоубера, показавшего, что мультиколлинеарность в массиве данных факторов отсутствует, при помощи команды «Регрессия» рассчитываются параметры уравнения множественной регрессии, которое описывает зависимость между факторами и независимой переменной. Результаты расчетов приводятся на рисунке 1.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ВЫВОД ИТОГОВ						
Регрессионная статистика						
Множественный R	0,897463966					
R-квадрат	0,80544157					
Нормированный R-квадрат	0,73469305					
Стандартная ошибка	0,09460995					
Наблюдения	16					
Дисперсионный анализ						
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*	
Регрессия	4	0,407615132	0,101903783	11,38457129	0,000667682	
Остаток	11	0,098461469	0,008951043			
Итого	15	0,506076601				
	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*
Y-пересечение	1,96978768	0,298626268	6,596163477	3,88397E-05	1,312515696	2,627059663
Переменная X 1	0,838987519	0,522811224	1,604761874	0,136848739	-0,311712226	1,989687265
Переменная X 2	-2,351154525	0,430224304	-5,464950505	0,000196348	-3,298071833	-1,404237217
Переменная X 3	-0,979060007	0,321002113	-3,0500111	0,011047281	-1,685580893	-0,27253912
Переменная X 4	-0,039783514	0,090302194	-0,440559765	0,668064208	-0,238537303	0,158970276

Рисунок 1 – Результаты расчетов

На основе выполненных расчетов в пакете «Анализ данных» Microsoft Excel для данных бухгалтерской и статистической отчётности Гомельского завода сантехзаготовок за 2015-2019 гг. (за пять лет с учетом их квартальных значений) получена следующая зависимость (формула (6)):

$$\hat{y} = 1{,}97 + 0{,}839x_1 - 2{,}351x_2 - 0{,}979x_3 - 0{,}04x_4 \qquad (6)$$

Результаты моделирования свидетельствуют о наличии проблем с платежеспособностью и высокой угрозе банкротства рассматриваемого предприятия.

Таким образом делается вывод о том, что рассмотренный подход к построению эконометрических моделей может быть использован для анализа платежеспособности и прогнозирования банкротства предприятий Республики Беларусь.

Литература

1. Pugacheva Olga The use of econometric models in analyze the solvency of a business entity // 8th International conference on application of information and communication technology and statistics in economy and education (ICAICTSEE – 2018) (October 18 – 20th, 2018) University of National and World Economy Sofia, Bulgaria (P. 70-77) – Режим доступа: http://icaictsee.unwe.bg/past-conferences / – Дата доступа: 20.09.2021.

2. Belik I., Pugacheva O. Modern approaches to the analysis of solvency and the assessment of the probability of bankruptcy in the Republic of Belarus: state and prospects // International Symposium Experience. Knowledge. Contemporary Challenges «Innovative economic-social Approaches in the Knowledge Society», December 12th-13th, 2019. – Editura «ARTIFEX» București. – 836 p. (P. 232-244)

3. Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования [Электронный ресурс]: постан. Сов. Мин. Респ. Бел. от 12 дек. 2011 г., № 1672// Нац. прав. Инт.-портал Респ. Бел. / Нац. центр прав. информ. Респ. Бел. 2019. – Режим доступа: http://www.pravo.by/document/?guid=2012&oldDoc=2011-140/2011-140(036-048).pdf&oldDocPage=9. – Дата доступа: 22.09.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 657.1.012

Т. А. Ржевская
rzheuskaya.t @polessu.by
ПолесГУ, Республика Беларусь

МЕСТО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Переход к цифровой экономике создает предпосылки для увеличения рисков для экономической безопасности организации. Нивелирование таких рисков возможно только на основе полной и своевременной информации о состоянии субъекта хозяйствования, наличие которой обусловлено качественной организации системы бухгалтерского учета на предприятии.

Ключевые слова: экономическая безопасность организации, цифровая экономика, информационное обеспечение, угрозы экономической безопасности, бухгалтерские риски, управление бухгалтерскими рисками

Приоритетным направлением развития мировой экономики в настоящее время выступает переход к цифровым технологиям. В ближайшем будущем именно эффективное использование новых цифровых технологий будет определять международную конкурентоспособность как отдельных организаций, так и государства в целом.

В условиях цифровизации экономики повышается уровень неопределенности и риска, в условиях которых функционирует организация. Традиционно на деятельность организации оказывают влияние различные факторы, ключевыми из которых являются политическая и социально-экономическая ситуация в государстве; достаточность и эффективность использования ресурсов организации (финансовых, трудовых и материальных); эффективность системы менеджмента на предприятии и др.

В то же время, при переходе к цифровой экономике, к традиционным факторам добавляются новые, появление которых обусловлено активным развитием цифровых технологий. К таким факторам можно отнести кибератаки; риски мошенничества в IT-сфере; риски ошибок в программном обеспечении; стратегические риски, связанные с быстрым развитием информационных технологий и изменением условий ведения финансового бизнеса; риски государственного регулирования финансовых инноваций; риск увеличения масштабов теневой экономики за счет роста экономической активности в киберпространстве; риск нарушения функционирования сложных информационных систем; риск сокращения занятости в результате автоматизации бизнес-процессов; риск формирования альтернативных децентрализованных валютных систем и другие [1, с.12].

Влияние данных факторов значительно увеличивает уровень риска как внешней, так и внутренней среды организации, что создает дополнительные угрозы экономической безопасности субъекта хозяйствования. Следовательно, в условиях цифровизации экономики особую актуальность приобретают вопросы достижения и поддержания экономической безопасности организации.

Экономическая безопасность предприятия – это состояние, обеспечивающее наиболее эффективное использование ресурсов предприятия для обеспечения стабильного функционирования и развития, при котором оно способно к максимизации своей стоимости при приемлемом уровне риска [2]. Обретение экономической безопасности организацией осуществляется в результате нивелирования отрицательного действия

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

факторов внешних и внутренних угроз, которые обусловлены возможной реализацией негативных рисков, а также компетентного и эффективного менеджмента.

Реализация эффективных и своевременных управленческих решений возможно только при наличии качественной системы информационного обеспечения. В свою очередь, информационное обеспечение экономической безопасности предприятия состоит из различного рода экономической, финансовой, коммерческой и прочей информации.

Ключевую роль в данном виде обеспечения играет бухгалтерский учет. Бухгалтерский учет как информационная система позволяет формировать полную и объективную информацию о хозяйствующем субъекте и обеспечивает всех заинтересованных пользователей сведеньями о его финансово-хозяйственной деятельности.

Так как данные, формируемые в системе бухгалтерского учета, являются основой информационного обеспечения организации, то с их использованием связаны и значительные угрозы для экономической безопасности субъекта хозяйствования. Основные источники угрозы экономической безопасности организации, формируемые в системе ее бухгалтерского учета, связаны с доступом к информации, составляющей коммерческую тайну предприятия.

Детализация отдельных статей затрат на производство и реализацию продукции, информация о применяемой системе скидок для контрагентов, маркетинговая и финансовая политика организации, общая база контрагентов предприятия (клиентов и поставщиков), направления инвестиционной деятельности и другая информация, представляющая ценность для конкурентов, относится к информации, составляющей коммерческую тайну, и не подлежит разглашению.

Помимо угрозы разглашения информации, являющейся коммерческой тайной, в системе бухгалтерского учета существуют и другие угрозы экономической безопасности организации.

Различные экономисты выделяют разные виды угроз экономической безопасности, связанные с функционированием системы бухгалтерского учета. Так, например, А. Е. Шевелев выделяет следующие источники угроз экономической безопасности, обусловленных системой бухгалтерского учета:

– несоответствие деятельности организации законодательству Республики Беларусь;

– система регулирования бухгалтерского учета;

– качество бухгалтерской информации;

– персонал бухгалтерской службы [3].

В отличие от А.Е. Шевелева, Кучукова Н.М. выделяет в качестве основных источников угроз экономической безопасности организации следующие аспекты:

– положение о бухгалтерской службе организации, должностные инструкции учетных работников, договора о материальной ответственности;

– учетная политика для целей бухгалтерского, управленческого и налогового учета;

– форма бухгалтерского учета, защита бухгалтерских программ, сбор первичных учетных данных, формирование учетных регистров, хранение бухгалтерской информации, пароли, ограничение доступа к информации, график документооборота;

– образование, повышение квалификации, личные качества работников организации (руководители, персонал бухгалтерской службы, менеджмент) [4, с. 95].

Наличие большого количества угроз экономической безопасности, формируемых в системе бухгалтерского учета, предъявляет высокие требования к организации данной системы. При этом, особое внимание должно быть уделено бухгалтерской отчетности, которая выступает основным информационным ресурсом, отражающим результаты бухгалтерского учета.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Бухгалтерская отчетность призвана давать достоверное представление о финансовом положении организации. Реализация рассмотренных источников угроз экономической безопасности организации связана с преднамеренным или непреднамеренным искажением данных, представленных в бухгалтерской отчетности, а также с получением доступа к данным бухгалтерской отчетности внешних пользователей. Непреднамеренные искажения в бухгалтерской отчетности могут возникать за счет различных ошибок, возникающих в ходе осуществления бухгалтерского учета.

В целях обеспечения экономической безопасности, в организации должна проводиться непрерывная работа по нейтрализации ряда типовых бухгалтерских ошибок. Основными из таких ошибок являются следующие:

1) процедурные ошибки: ошибки в дате отражения хозяйственной операции; отсутствие первичных документов; ошибочное составление корреспонденции счетов; неотражение или неполное отражение резервов в бухгалтерской отчетности; некорректное отражение задолженностей и обязательств.

2) технологические ошибки: неверное отражение показателей бухгалтерской отчетности; ошибки в оценке активов и обязательств; неверное отражение информации в отчетных формах [5, с. 185].

Нейтрализация типовых ошибок может быть достигнута за счет повышения уровня образования и квалификации сотрудников бухгалтерии, своевременного обновления автоматизированных систем бухгалтерского учета, регулярного пересмотра нормативной базы предприятия, регулирующей вопросы организации системы бухгалтерского учета.

Также обеспечение полноты и достоверности информации, отражаемой в отчетности невозможно без выявления и оценки бухгалтерских рисков. А. Е. Шевелев под бухгалтерским риском понимал риски, связанные с утратой и искажением информации, что приводит к непредсказуемым потерям [3, с. 10]. Бухгалтерский риск возникает при неправильном ведении бухгалтерского учета и отчетности, наличии в ней неопределенности.

По классификации А.Е. Шевелева различают следующие основные виды бухгалтерских рисков:

– рыночный риск (риск, приводящий к изменению стоимости активов организации в результате динамики рыночных факторов);

– кредитный риск (риск, связанный с возможностью неисполнения заемщиком своих обязательств);

– операционный риск (риск, возникающий вследствие некорректного выполнения организацией бизнес-функций, приводящего к возникновению издержек) [3, с. 35-37].

Бухгалтерские риски негативно влияют на деятельность организации и могут приводить к таким последствиям как снижение качества финансовой отчетности, фальсификация показателей отчетности, ухудшение деловой репутации организации, сокращение величины активов и, как следствие, снижение стоимости организации и создание предпосылок для ее ликвидации.

Таким образом, для обеспечения экономической безопасности организации необходимо осуществлять комплекс мероприятий по управлению бухгалтерскими рисками. В рамках управления риски в бухгалтерском учете должны необходимо планировать и реализовывать мероприятия, направленные на сокращение угрозы ошибочного решения, снижения возможного отрицательного исхода нежелательного развития явлений в процессе реализации принятых управленческих решений.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Одним из бухгалтерских методов по нейтрализации рисков является создание и использование отдельных резервов, которые имеет право создать субъект хозяйствования. Кроме того, для минимизации бухгалтерских рисков необходимо регулярно отслеживать изменения налогового и бухгалтерского законодательства, соответствие договоров с партнерами данным изменениям, изменения в рыночной конъюнктуре и т.д.

Реализация указанных методов по минимизации риском позволит повысить качество информации, представленной в бухгалтерской отчетности, и, следовательно, создаст предпосылки для повышения эффективности управленческих решений, направленных на достижение экономической безопасности организации.

Особое значение бухгалтерского учета в информационной системе организации определяется тем фактом, что посредством способов ведения бухгалтерского дела можно наиболее эффективно регулировать деятельности субъекта хозяйствования, в том числе для достижения его экономической безопасности. Такое регулирование осуществляется в процессе выполнения основных функций бухгалтерского учета: информационной, контрольной, правовой регламентации, регулирующей, прогностической.

Таким образом, успех деятельности любой организации в современных условиях во многом определяется скоростью и правильностью реакции предприятия на возникающие угрозы, где ключевым фактором, определяющим эффективность предпринимательской деятельности, является создание системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Важнейшим условием эффективности деятельности по обеспечению экономической безопасности организации выступает полнота, достоверность и своевременность информации, лежащей в основе управленческого решения. Качество такой информации напрямую зависит от организации бухгалтерского учета на предприятии.

Гармоничная организация бухгалтерского (финансового), управленческого учета дает возможность установить проблемы и откорректировать соответственно работу организации до того, как данные проблемы перейдут в кризис и окажут негативное воздействие на экономическую безопасность организации, обеспечивать поэтапную и результативную деятельность организации. Создание подробной и точной информации для ее управления, гарантирует обеспечение экономической безопасности организации.

Литература

1 Линников, А. С. Влияние современных технологических изменений на финансовую безопасность / А. С. Линников // Известия высших учебных заведений. – 2017. – № 1. – С. 10–14.

2 Ендовицкая, А. В. Теоретико-методические подходы к определению сущности экономической безопасности предприятия и ее оценке / А. В. Ендовицкая, Т. А. Волкова, Д. У. Балиашвили // Современная экономика: проблемы и решения. – 2014. – № 10. – С. 62–68.

3. Шевелев, А. Е. Риски в бухгалтерском учете. / А. Е. Шевелев, Е. В. Шевелева. – М., КНОРУС, 2015. – 304 с.

4. Кучукова, Н. М. Роль бухгалтерского учета и внутреннего контроля в обеспечении экономической безопасности и эффективного контроля имущественного комплекса предпринимательских структур / Н. М. Кучукова // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2017. – № 3 (21). – С. 93–98.

5. Яричина, Г. Роль бухгалтерского учета в обеспечении экономической безопасности организации / Г. Яричина [и др.] // Известия ДВФУ. Экономика и управление. – 2019. – № 3. – С. 183−188.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 33

Д. С. Шастакович
shastakovichdr@gmail.com
С. Н. Костюкова
svet222011@yandex.ru
БГУ, Республика Беларусь

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Данная статья представляет собой анализ перспектив реализации нефинансовой отчетности в корпоративном бизнесе. Целью исследования выступает оценка текущих тенденций и запросов со стороны инвесторов и прочих пользователей к раскрытию определенных параметров экологической, социальной и управленческой деятельности организации.

Ключевые слова: нефинансовая отчетность, ответственное инвестирование, ESG, устойчивое развитие, стратегия.

Глобальные социальные, экономические и экологические вызовы, с которыми пришлось столкнуться мировой экономике в последние несколько лет, заставили мировое сообщество, крупные корпорации и общество еще раз задуматься о рисках, вызванных состоянием планеты. Также «черный лебедь» в виде затянувшейся пандемии Ковид-19 обнажил уязвимость нынешних экономических систем, неспособность к адаптации многих процессов в периоды неопределенности.

Таким образом, основной проблемой является поиск путей решения глобальных проблем, а также постепенная их имплементация на всех уровнях. Целью исследования выступит оценка текущих тенденций и запросов со стороны пользователей нефинансовой отчетности.

На сегодняшний день существует множество отчетов и исследований, подтверждающих, что основной фокус перешел от экономических к экологическим показателям. Одним из таких анализов является The Global Risks Report 2021 (Отчет о глобальных рисках 2021), подготовленный Мировым Экономическим Форумом. По данным глобального опроса катастрофы вследствие изменения климата стоят по важности и вероятности на уровне с распространением инфекционных заболеваний и цифровизацией экономики. Ожидается, что в краткосрочной перспективе население с наибольшей вероятностью столкнется со следующим рядом неблагоприятных событий:

Таблица 1 – Распределение глобальных рисков по вероятности возникновения

Номер	Риск
1	Экстремальные погодные условия
2	Неэффективность мер реагирования на климатические изменения
3	Вред окружающей среде от деятельности человека
4	Инфекционные заболевания
5	Потеря биоразнообразия
6	Концентрация цифровой мощности
7	Цифровое неравенство

Источник: [2]

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Среди основных существенных событий с высокой вероятностью экологические факторы принимают на себя четыре из семи позиций в рейтинге. Таким образом, заинтересованность в прозрачности экологических составляющих в процессах бизнеса существенно возросла за последнее время.

Более того, важную роль в обществе играет решение глобальных социальных вызовов. Неравенство доходов, безработица, нарушения условий труда, неравномерное распределение ресурсов, бедность – вызовы не только развивающихся стран, но и экономических лидеров.

В 2015 году ООН принял резолюцию для активации своих усилий, направленных на более устойчивое глобальное развитие к 2030 году, что еще больше подтолкнуло корпоративный сектор к пересмотру подготовки управленческой отчетности. Все больше корпораций прибегает к отражению нефинансовых показателей, которые можно объединить в одну концепцию – ESG (ecological, social and corporate governance).

Так как ESG является относительно новым понятием, на текущий момент мало известно о практическом внедрении нефинансовых отчетов в бизнесе. Не менее важным является отсутствие унифицированных стандартов и норм, определяющих правила отражения данных. ESG часто рассматривается как расширение добровольной корпоративной социальной ответственности. Несмотря на то, что благодаря такому отчету для многих организаций открываются новые возможности финансирования и новые пути развития, большинство фирм игнорирует преимущества данного подхода. В 2020 году Бизнес-школой Henley был проведен опрос, в ходе которого было выявлено, что драйверами введения нефинансовой отчетности на 70% выступают инвесторы.

Необходимость ведения такой отчетности наиболее актуальна для организаций, занимающихся добычей, обрабатывающей промышленностью, масштабным производством, оказанием услуг, связанных с большими объемами выбросов в атмосферу (авиаперевозки). В таблице 2 представлены основные направления, по которым может производиться оценка ESG-факторов и которые в большей мере интересуют инвесторов [1].

Окружающая среда	**Социальные факторы**	**Управление**
E1-Прямые и косвенные выбросы парниковых газов	S1-Отношение заработной платы генерального директора к медианной заработной плате	G1-Разграничение полномочий правления
E2-Выбросы в процентах от прибыли	S2-Гендерный разрыв в заработной плате (медиана)	G2-Прозрачность управления
E3-Общее потребление Энергии	S3-Текучесть кадров	G3-Разумная рабочая среда
E4 (a) - Потребление энергии на одного работника	S4 - Гендерная сбалансированность персонала	G4-Внешняя проверка и обеспечение соответствия ESG факторам
E4 (b) - Потребление энергии в процентах от прибыли	S5-Процентная доля временного персонала	
E5 - Стоимость источников Энергии	S6-Аварийность	
E6-Процентная доля возобновляемых источников энергии на каждую единицу ископаемого топлива	S8-Здоровье и безопасность	
E7-Расход воды	S9-Разнообразие состава правления	
E8-Экологическая Политика		

Рисунок 1 – ESG-факторы [1]

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В качестве примера того, насколько рост той или иной компании зависит от выбранной стратегии, можно представить на цифрах исследовательского центра SRI. Центр собрал данные по инвестиционным потокам в европейские компании с разными представлениями и подходами к своей деятельности. SRI разобрал различные инвестиционные стратегии и различные группы компаний, которые потенциально могут получить средства инвесторов [3].

1) Первый тип – исключенные (Exclusions). Это компании, которые не меняют принципов своей деятельности под влиянием социально-экономических факторов. Именно поэтому к ним не применима никакая стратегия устойчивого инвестирования.

2) Второй тип – отобранные на основе норм (Norm-based Screening). Данный тип инвестирования представляет собой отбор компаний по определенным нормам. Это компании, которые, например, гарантируют работникам равные права и хорошие условия труда.

3) Третий тип – воздействующие (Impact Investing). Тип инвестирования, при котором отбираются компании, которые нацелены на достижение выгодных социальных или экологических последствий в дополнение к финансовым выгодам.

4) Четвертый тип – устойчивые, подходящие под инвестиционную тему (Sustainability Themed). Тип тематического инвестирования, при котором выбор компании происходит посредством отнесения ее к той или иной инвестиционной стратегии. Примерами тематического инвестирования выступает вложение средств в проекты, которые занимаются распределением воды, сельским хозяйством, разработками в области низкоуглеродной энергетики, внедрением технологий борьбы с загрязнением окружающей среды и так далее.

5) Пятый тип – лучшие в своем классе инвестиции (Best in class). Данный тип инвестирования предполагает формирование состава портфеля путем активного отбора только тех компаний, которые отвечают определенному ранговому барьеру, установленному экологическими, социальными и управленческими критериями.

6) Шестой тип – включенные и голосующие (Engagement and Voting). Данный тип инвестирования предполагает вовлечение акционеров, оказывающих влияние на компанию, тем самым заставляя фирму действовать более ответственно.

7) Седьмой тип – интеграция ESG (ESG Integration). Данный тип отличается от предыдущих тем, что экологические, социальные и управленческие качества компании анализируются на более фундаментальном уровне.

В таблице 3 представлена динамика показателей совокупного среднегодового темпа роста (CAGR) инвестиционных поступлений по разным стратегиям инвестирования с 2014 по 2020 гг. в Европе, США, Канаде, Австралии, Новой Зеландии и Японии [4, с. 16].

Таблица 2 – Динамика CAGR инвестиционных поступлений по разным стратегиям инвестирования

Показатель	$CAGR_{2014-2016}$	$CAGR_{2016-2018}$	$CAGR_{2018-2020}$	Compound annual growth rate
1	2	3	4	5
Exclusions (Исключения)	22%	-3%	-24%	0%
Norm-based Screening (Выбор на основе нормы)	18%	-24%	-12%	-10%
Impact Investing (Инвестирование влияния)	na	79%	-21%	9%

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
Sustainability Themed (Направленные на устойчивое развитие)	57%	269%	91%	63%
Best in Class (Лучшие в группе)	18%	125%	-25%	14%
Engagement Voting (Вовлеченное голосование)	14%	17%	7%	6%
ESG Integration (ESG интеграция)	-29%	69%	44%	25%

Источник: собственная разработка на основании [4, с. 16]

По результатам анализа можно сделать вывод, что традиционные инвестиционные проекты, которые направлены только на получение финансовых выгод, постепенно теряют популярность. Нынешние европейские инвесторы учитывают нефинансовые показатели компании при принятии решений по инвестированию средств. Однако подходы к выбору стратегии устойчивого инвестирования с каждым годом меняются [2].

Несмотря на глобальный экономический спад, к концу 2020 года наблюдаются четкие смены ориентиров у инвесторов. В этом периоде наблюдается значительное снижение в «безответственном» инвестировании.

Неоспоримое преимущество устойчивых инвестиций заключается в том, что эти инвесторы основываются на более устойчивые ценности. Они заинтересованы в том, что произойдет в следующем десятилетии, а не в следующем квартале. Они понимают, что перемены требуют времени. Именно поэтому инвесторы позволяют своим проектам оставаться на плаву довольно долго, создавая долгосрочную стоимость, а не спекулируя инвестициями для достижения краткосрочных финансовых целей.

Компании, осознающие важность адаптации к изменяющимся социально-экономическим и экологическим условиям, лучше способны выявлять стратегические возможности и решать конкурентные задачи. Проактивная и интегрированная политика ESG может расширить конкурентный ров компании по сравнению с другими участниками отрасли.

На самом деле, улучшение ESG-представления компании, в первую очередь, помогает самой компании. Существуют многие примеры, когда руководство фирмы принимает решение о предоставлении социальных выгод своим работником и через некоторое время компания становится более привлекательным работодателем для широкого круга лиц. Также компании, которые активно решают проблемы ESG, могут установить планку для всей отрасли и в то же время помочь иммунизировать себя от вмешательства активистов. Ежегодно проводятся премии на различные номинации в социальных, управленческих и экологических успехах компании (например, рейтинги S&P 500).

Таким образом, ведение нефинансового учета позволяет компании не только более ответственно осуществлять свою деятельность в условиях глобальных экологических и социальных вызовов, но также и привлекать дополнительные средства для своего финансирования.

Литература

1. ESG Matters [Electronic resource]. – Harvard Law School Forum on Corporate Governance, 2020. – Mode of access: https://corpgov.law.harvard.edu/. – Date of access: 27.09.2021.

2. The global risks report [Electronic resource]. – World Economic Forum, 2021. Mode of access: https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2021. – Date of access: 26.09.2021.

3. European SRI study 2018 [Electronic resource]. – Eurosif, 2018. Mode of access: https://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2018/11/European-SRI-2018-Study.pdf. – Date of access: 15.09.2021.

4. Global Sustainable Investment Review [Electronic resource]. – Global Sustainable Investment Alliance, 2020. – Mode of access: http://www.gsi-alliance.org/trends-report-2020/.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

СЕКЦИЯ 4. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УДК 336.717.061(476)

З. В. Бонцевич
zbontsevich@inbox.ru
Е. А. Минович
mea1263@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье обобщены основные тенденции банковского кредитования юридических лиц в Республике Беларусь: рассмотрены объемы задолженности по кредитам юридическим лицам, в том числе просроченной, динамика процентных ставок депозитно-кредитного рынка, проведен анализ основных факторов, влияющих на уровень процентов по кредитам и объем кредитования, систематизированы показатели оценки экономической ситуации согласно опросу юридических лиц.

Ключевые слова: кредитование, процентные ставки, просроченная задолженность, кредитный портфель, депозиты

Кредитование юридических лиц является многогранным процессом, на который оказывает влияние большое количество факторов: состояние экономики, уровень развития кредитных отношений, валютный курс, инфляция, спрос и предложение на кредитно-депозитном рынке и другие. С другой стороны, кредитование оказывает воздействие на развитие субъектов хозяйствования, поддержание производственных процессов, расширение деятельности, внедрение новой техники и технологий. В связи с этим особую актуальность представляет изучение основных условий банковского кредитования юридических лиц, выявление их тенденций, что в дальнейшем позволит правильно идентифицировать сильные и слабые стороны в данной сфере и разработать направления ее совершенствования.

Следует отметить, что динамика объема кредитов, выданных банками юридическим лицам в национальной валюте составила 2 938,3 млн руб. на 01.01.2020 и 2 657,0 млн руб. – на 01.01.2021 [1]. По кредитной задолженности в иностранной валюте юридических лиц перед банками отмечены следующие тенденции: снижение задолженности в евро на 681,6 млн евро до уровня 4340,4 млн евро; увеличение задолженности в долларах США на 223,4 до уровня 4420,3 млн долл. США; увеличение задолженности в российских рублях на 18362,2 млн рос. руб. до уровня 72 809,7 млн рос. руб. [1] (рисунок 1). Динамика кредитов, выданных в иностранной и национальной валюте составила 6 854,6 млн руб. на 01.01.2020 и 6 187,5 млн руб. – на 01.01.2021. Динамика просроченной задолженности по кредитам в национальной и иностранной валюте составила 129,0 млн руб. на 01.01.2020 и 74,8 млн руб. на 01.01.2021 [1]. В Беларуси особо выделен сегмент кредитования для малых и средних предприятий. Интересы банков в этом сегменте объясняются несколькими факторами:

– доходность кредитования крупного клиента стала падать, крупный бизнес имеет доступ к иностранным капиталам;

– кредитование больших предприятий обычно сосредоточено исключительно в крупных банках. Хотя кредитование малого бизнеса может осуществляться не только в ведущих банках, но и средних и малых банках. Это повышает их рыночную позицию и, следовательно, положительно сказывается на состоянии банковской системы.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

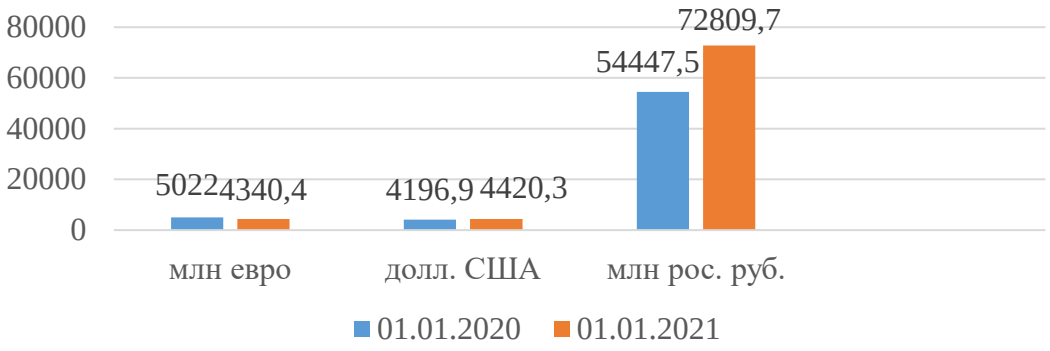


Рисунок 1 – Задолженность по кредитам, выданным банками юридическим лицам в иностранной валюте

По данным статистики Национального Банка, объем предоставленных кредитов малому и среднему бизнесу превысил показатель 2019 года в 2020 году. На начало 2020 года он составил 5 283,8 млн рублей, а на декабрь 2020 года – 7 367,0 млн рублей по краткосрочным кредитам. Долгосрочные кредиты составили 6 548,4 млн рублей на начало года и 7 363,0 млн рублей на конец 2020 года. В феврале 2021 года было выдано краткосрочных кредитов на сумму 7 798,7 млн руб., а долгосрочных – на 7 535,2 млн рублей [1]. При расчете объема кредитных портфелей учитываются не только кредиты юридических лиц, но также кредиты индивидуальных предпринимателей. Представим динамику выданных кредитов юридическим лицам в Республике Беларусь в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь юридическим лицам, приобретенным банками по правам требования

миллионов рублей

Показатели	01.01. 2020	01.12. 2020	01.01. 2021	01.02. 2021	Темп роста, % на 01.01.2021 по отношению к 01.01.2021
1	2	3	4	5	6
Задолженность юридических лиц	34 398,7	42 734,7	43 044,0	43 013,1	125,04
В том числе : Брестская область	2 800,5	3 574,1	3 690,1	3 640,8	130,01
Витебская область	3 138,3	4 524,2	4 421,7	4 954,8	157,88
Гомельская область	4 292,8	6 326,0	6 058,0	5 282,2	123,05
Гродненская область	3 148,1	3 619,6	3 703,6	3 708,6	117,80
город Минск	12 145,1	13 822,6	14 116,0	14 296,4	117,71
Минская область	5 152,4	6 413,8	6 590,9	6 605,1	128,2
Могилевская область	3 721,6	4544,4	4 463,7	4 525,2	121,59
Из них задолженность в национальной валюте	11 835,3	14 733,3	15 287,5	15 337,2	129,59
В том числе: Брестская область	1 410,8	1 952,0	2 027,5	2 020,8	143,24

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Витебская область	1 072,1	1 390,7	1 412,8	1 420,0	132,45
Гомельская область	1 000,7	1 547,2	1 578,0	1 583,5	158,24
Гродненская область	1 816,6	2 002,7	2 107,2	2 107,2	116,00
город Минск	3 093,7	3 661,3	3 871,6	3 926,8	126,93
Минская область	1 921,8	2 549,9	2 644,7	2 626,8	136,68
Могилевская область	1 519,5	1 629,5	1 645,8	1 651,9	108,71

Увеличение долгов по кредитам банков субъектам малой и средней предпринимательской деятельности в национальной валюте отмечается во всех регионах и городе Минске в диапазоне от 0,4 до 3,2%, при этом отмечено уменьшение в Бресте и Гродно на 0,2 и 0,09 п.п. Изменение задолженности по иностранным валютам происходило во всех регионах в диапазоне от 0,7 до 2,6 п.п., увеличение в Витебской области и городе Минске на 0,2 и 0,3 п.п. соответственно.

Важным условием кредитования является процентная ставка по кредиту. Существенное влияние на ее величину оказывает изменение ставки рефинансирования. С января 2015 года происходило постепенное снижение ставки рефинансирования с 25% до 7,75% в июле 2020 года, когда она достигла своего исторического минимума, начиная с 1991 года. В апреле 2021 года ее значение составило 8,0%, с 21.07.2021 – действующее значение в размере 9,25% [2]. Таким образом, при повышении базовой процентной ставки процентные ставки по кредитам также имеют тенденцию к увеличению.

На увеличение процентов по кредитам также оказывает влияние показатель инфляции. Так, начиная с сентября 2019 года до сентября 2021 года индекс потребительских цен увеличился с 5,3% до 10,2% в годовом выражении [3] (рисунок 2).

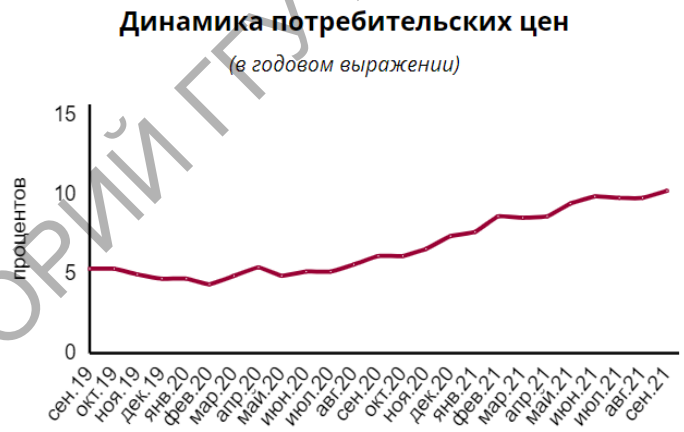


Рисунок 2 – Динамика потребительских цен в годовом выражении

Источник: [3]

Средняя процентная ставка по всем кредитам банков юридическим лицам составила на январь 2021 года 8,99% годовых, на новые кредиты – 11,24% годовых, а в сентябре текущего года средняя процентная ставка по всем кредитам юридическим лицам – 10,91% и 13,13% годовых по новым кредитам. Изменение процентных ставок по всем кредитам юридических лиц составило 1,92 п.п., по новым – 1,89 п.п. Для сравнения ставки по всем срочным банковским вкладам (депозитам) юридических лиц увеличились за девять месяцев текущего года на 1,42 п.п. и составили 14,27% годовых, по новым вкладам – снизились на 1,54 п.п. и составили 10,46% годовых [4] (таблица 2).

Важное значение на сферу кредитования оказывает состояние организаций-кредитополучателей. Следует отметить улучшение их экономической ситуации.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 2 – Процентные ставки на депозитно-кредитном рынке Республики Беларусь в январе, сентябре 2021 года [4]

процентов годовых

Показатели	Январь	Сентябрь
Средние процентные ставки по всем срочным банковским вкладам (депозитам)	12,85	14,27
Юридических лиц	12,12	12,50
Средние процентные ставки по новым срочным банковским вкладам (депозитам)	13,07	12,19
Юридических лиц	12,00	10,46
Средние процентные ставки по всем кредитам банков (без МБК)	9,11	10,77
Юридическим лицам	8,99	10,91
Средние процентные ставки по новым кредитам банков (без МБК)	10,86	12,87
Юридическим лицам	11,24	13,13

Так, по данным мониторинга организаций реального сектора экономики Национального банка Республики Беларусь отмечено, что в мае-июле 2021 года в стране постепенно улучшается индекс бизнес климата, скорректированный на сезонность (на 2,9 п.п. по сравнению с предыдущими тремя месяцами), однако еще находится на отрицательном уровне (-1,1%). Сводный индекс экономических настроений, ориентированный на фактические объемы заказов, составил -1,0% по сравнению с -11,5% годом ранее. Экономическая конъюнктура в целом улучшилась по мнению 54,6% респондентов. Удовлетворительным свое положение считают 69,9% респондентов. Наметилась положительная тенденция восстановления спроса (-3,6% в мае-июле 2021 года по сравнению с -18,9% в данном периоде 2020 года). Впервые достиг положительного значения объем производства, начиная с 2019 года – 1% в мае-июле по сравнению с -16,1% в начале года. К основным факторам, ограничивающим рост производства, респондентами отнесены: недостаток денежных поступлений для финансирования текущей деятельности, неплатежи, нехватка оборотных средств, недостаточный спрос на продукцию, высокие цены на сырье, материалы [5].

Таким образом, ряд рассмотренных факторов, оказывающих влияние на сферу кредитования банками юридических лиц, свидетельствует о том, что организации испытывают недостаток средств и нуждаются в кредитных ресурсах банков. Банкам следует с особой тщательностью осуществлять оценку кредитоспособности потенциальных заемщиков, проводить периодический мониторинг фактических кредитополучателей, разрабатывать и корректировать положения кредитной и процентной политики с учетом изменяющихся экономических условий.

Литература

1. Статистический бюллетень. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/monthlybook/stat_bulletin_credits_2021_01.pdf. – Дата доступа: 12.10.2021.

2. Ставка рефинансирования. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/statistics/monetarypolicyinstruments/refinancingrate. – Дата доступа: 12.10.2021.

3. Инфляция. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/mp/inflation/month. – Дата доступа: 12.10.2021.

4. Динамика ставок кредитно-депозитного рынка. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/statistics/creditdepositmarketrates – Дата доступа: 12.10.2021.

5. Мониторинг предприятий реального сектора экономики. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/monitoringpredpriyatij/mp_2021_2.pdf. – Дата доступа: 12.10.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.74(476)

З. В. Бонцевич
zbontsevich@inbox.ru
А. В. Прищеп
stasyaprischep17@gmail.com
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ОБЗОР АКТУАЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье систематизированы основные направления валютной политики Республики Беларусь, представлены меры по их реализации, дан обзор основных показателей валютной сферы, касающихся изменения номинального валютного курса и объемов операций покупки-продажи иностранной валюты на биржевом и внебиржевом валютном рынке.

Ключевые слова: валютная политика, обменный курс валюты, девальвация, ревальвация, межбанковский валютный рынок, валютные ограничения.

Валютная политика страны – это комплекс мер по воздействию на сферу валютных отношений в интересах достижения стратегических и тактических целей государства [1]. Она является неотъемлемой частью экономической политики государства и разрабатывается Национальным банком Республики Беларусь в сотрудничестве с Правительством Республики Беларусь. Направления валютной политики определяются с учетом стратегии и программ социально-экономического развития Республики и в координации с макроэкономической, социальной, инновационной, структурной инвестиционной и другими направлениями политики. Актуальность исследования валютной политики страны объясняется ее значительным влиянием на порядок формирования и динамику обменного курса, внешнеэкономическую деятельность, развитие всех видов экономической деятельности и отраслей экономики.

Для того чтобы валютная политика работала эффективно и выполняла необходимые функции, необходим оптимальный научно-обоснованный алгоритм разработки валютной политики, который включает в себя постановку целей и задач; определение средств и инструментов для их достижения с учетом внутренних и внешних экономических, социальных, политических и других ограничений; прогнозирование последствий принятого плана регулирования обменного курса.

В качестве основных направлений валютной политики Республики Беларусь на современном этапе можно выделить следующие:

– сокращение вывоза иностранного и отечественного капитала за рубеж;
– укрепление денежно-кредитных и финансовых механизмов страны;
– привлечение иностранных инвестиций на выгодных условиях;
– укрепление национальной валюты;
– повышение платежеспособности и кредитоспособности страны [2-4].

Основными мерами по реализации представленных направлений текущей валютной политики должны стать:

1) Управление официальными золотовалютными резервами с целью их диверсификации. Этот инструмент позволяет снизить возможные потери в результате обесценивания определенных резервных валют. Управление официальными золотовалютными резервами осуществляется с целью поддержания их на достаточном уровне, формирования их оптимальной структуры, рациональным их размещением в форме покупки государственных ценных бумаг, номинированных в резервной валюте, и (или) размещения средств на депозитах в иностранных банках.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2) Кредит в иностранной валюте, полученный страной-заемщиком в международных финансовых и кредитных организациях.

3) Маневрирование процентными ставками. Этот инструмент используется в целях корректировки миграции капитала и стабилизации обменного курса, а также влияния на обменный курс национальной валюты посредством валютных интервенций центрального банка.

4) Изменение процентных ставок (ставки рефинансирования). Этот инструмент позволяет влиять на обменный курс и платежный баланс. В условиях пассивного платежного баланса центральный банк может повысить ставку рефинансирования, чтобы стимулировать приток капитала из тех стран, где она ниже. Приток капитала способствует улучшению платежного баланса и создает дополнительный спрос на национальную валюту, тем самым способствуя увеличению ее курсовой стоимости.

5) Регулирование межбанковского валютного рынка. В период относительной дестабилизации на валютном рынке возрастает роль организованного рынка, что позволяет снизить риски невыполнения сделки.

6) Изменения обменного курса. Девальвация может привести к росту инфляции, но и повлиять на повышение конкурентоспособности экспорта и улучшение платежного баланса. Предполагается, что девальвация может обеспечить следующие преимущества:

– обеспечит рост доходов экспортеров в белорусских рублях;

– произойдет выравнивание внешнеторгового баланса;

– стимулирует население сдавать валюту;

– спрос на импортные товары упадет, а на отечественную продукцию увеличится;

– импорт потребительских товаров сократится;

– на ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» будет наблюдаться снижение спроса на иностранную валюту;

– подорожание туристических путевок за рубеж поможет сократить вывоз валюты за пределы государства, отдыхающие переориентируются на внутренний отдых;

– страна станет более привлекательной для иностранных туристов;

– цена белорусской продукции вырастет только в доле импортных комплектующих, что повысит ее ценовую конкурентоспособность [3].

Девальвация приведет к значительным структурным сдвигам в экономике. Однако, есть и ее положительные последствия девальвации в условиях мирового финансового кризиса.

Существенным показателем в валютной сфере является номинальный курс белорусского рубля к основным валютам. Его изменение показывает в сентябре 2021 года рост по сравнению со значениями декабря 2020 года. Однако в целом за период девяти месяцев 2021 года отмечено его снижение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (таблица 1).

Таблица 1 – Индексы номинального курса белорусского рубля [4]

Показатели	сентябрь 2021 года к декабрю 2020 года	январь-сентябрь 2021 года к январю-сентябрю 2020 года
к доллару США	2,16	-6,43
к евро	5,37	-12,17
к российскому рублю	0,36	-2,06

Кроме изменения курса белорусского рубля рассмотрим состояние операций покупки-продажи иностранной валюты в разрезе различных экономических субъектов. Общий оборот иностранной валюты на сегментах внутреннего рынка Республики Беларусь

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

составил 68 202,2 млн долл. США за девять месяцев 2021 года. На ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» – 7 822,9 млн долл. США, на внебиржевом рынке – 49 991,7 млн долл. США, на рынке наличных валют – 10 386,7 млн долл. США [5].

Покупка иностранной валюты субъектами хозяйствования-резидентами по операциям СПОТ отставала от продажи на внебиржевом рынке (на -702,2 млн долл. США) и превышала на ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа (на 144,5 млн долл. США). Покупка иностранной валюты субъектами хозяйствования-нерезидентами по операциям СПОТ отставала от продажи на внебиржевом рынке (сальдо – -403,6 млн долл. США) и превышала на ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа (на -0,2 млн долл. США). Покупка иностранной валюты банками-резидентами, ОАО «Банк развития», НКФО по операциям СПОТ отставала от продажи на внебиржевом рынке (на -81,2 млн долл. США) и превышала на ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа (на 1042,1 млн долл. США) (рисунки 1-2).

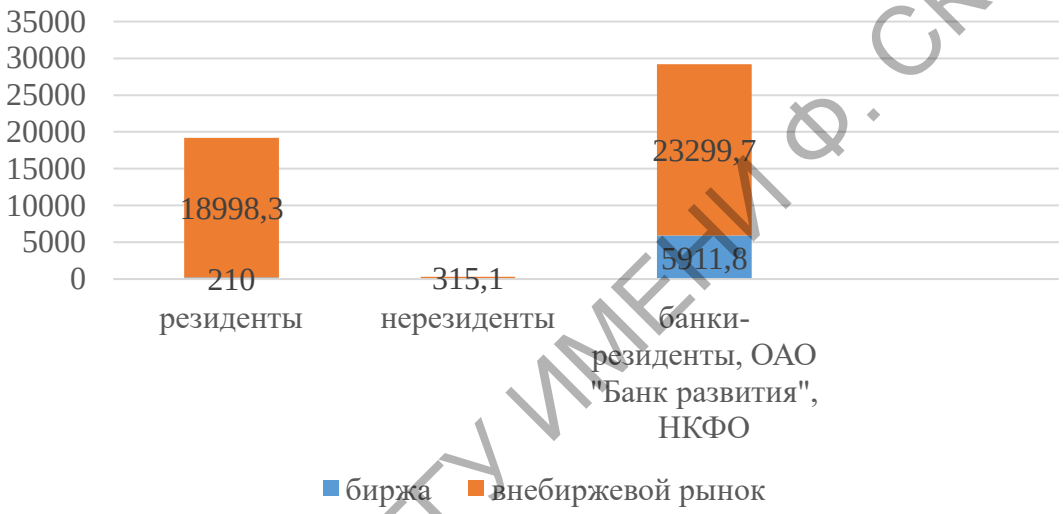


Рисунок 1 – Покупка иностранной валюты в январе-сентябре 2021 года в Республике Беларусь, млн долл. США

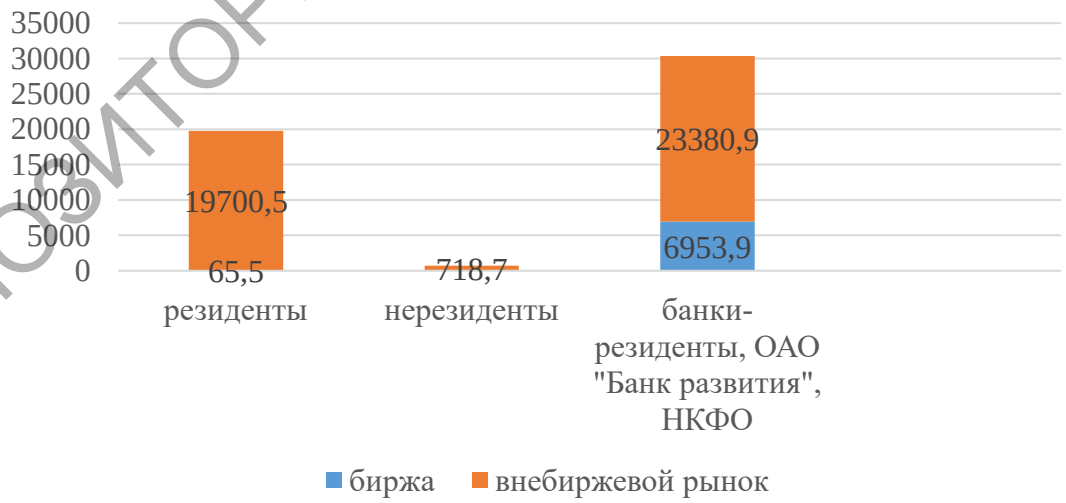


Рисунок 2 – Продажа иностранной валюты в январе-сентябре 2021 года в Республике Беларусь, млн долл. США

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Покупка иностранной валюты физическими лицами по операциям СПОТ составила 7 952,4 млн долл. США, а продажа – 7 819,0 млн долл. США. Причем большая часть операций осуществлялась на рынке наличной валюты. Однако сальдо по рынку наличной валюты составило -1 009,8 млн долл. США, а по рынку безналичной валюты – 1 143,2 млн долл. США.

Важным направлением совершенствования валютной политики является сотрудничество Республики Беларусь с международными организациями. Национальный банк имеет возможность открывать представительства в иностранных государствах для выполнения своих функций, является участником Межбанковского валютного совета Центральных банков Беларуси и России, в ходе заседаний которого рассматриваются вопросы основных направлений денежно-кредитной политики государств, международных резервов и ликвидности, текущей экономической ситуации, текущего положения национальных валют. Особо важное значение в данной области представляет сотрудничество МВФ с Республикой Беларусь по трем основным направлениям:

– при подготовке программ экономической политики с акцентом на бюджетно-налоговую и денежно-кредитную политики, обменный курс, торговую политику;

– по вопросам, связанным с предоставлением кредитных ресурсов;

– при необходимости технической экспертной помощи по вопросам финансовой стабильности, устойчивости банковской системы, банковского надзора, развития системы анализа и прогнозирования денежно-кредитной политики, совершенствования денежно-кредитной статистики.

Национальный банк продолжает внедрение рекомендаций технических миссий МВФ, а также использует экспертный потенциал Фонда по основным направлениям своей деятельности, включающих улучшение подходов к проведению валютной политики; повышение эффективности использования валютных инструментов; обеспечение и поддержание финансовой стабильности; разработку и внедрение МСФО, совершенствование банковского надзора.

Исходя из представленного материала можно сделать следующий вывод. В Республике Беларусь для сокращения вывоза за рубеж иностранного и отечественного капиталов, укрепления валютного и финансового механизмов страны, привлечения иностранных инвестиций на выгодных условиях, укрепления национальной валюты, улучшения платежеспособности и кредитоспособности страны используются следующие инструменты: управление официальными золотовалютными резервами с целью их диверсификации; валютный кредит; маневрирование процентными ставками; изменение процентных ставок; регулирование межбанковского валютного рынка; изменения валютного курса. Применение этих инструментов способствует выравниванию платежного баланса; поддержанию паритета покупательной способности; достижению финансовой стабилизации на основе рыночной фиксации номинального обменного курса.

Литература

1. Деньги, кредит, банки / Под общей редакцией проф. Г. И. Кравцовой. – Режим доступа: https://www.studmed.ru/view/kravcova-gi-dengi-kredit-banki_6e7c697.html. – Дата доступа: 14.10.2021.

2. Экономические последствия девальвации белорусского рубля. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/bv/articles/1579.pdf. – Дата доступа: 14.10.2021.

3. Валютная политика Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: https://infopedia.su/15x2de4.html. – Дата доступа: 14.10.2021.

4. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/statistics/rates/indices. – Дата доступа: 14.10.2021.

5. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/statistics/financialmarkets/forexmarket. – Дата доступа: 14.10.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 336.766

Т. И. Иванова
itigomel@mail.ru
Т. П. Асюлева
tatyana_marisaya@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НЕБАНКОВСКИХ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассматриваются вопросы управления финансами НКФО Республики Беларусь. На основе результатов SWOT-анализа выявлены сильные и слабые стороны ОАО «НКФО «Белинкасгрупп», ее возможности и угрозы, что позволило сформулировать ключевые цели развития организации в сфере управления финансовыми результатами и финансовыми рисками. Обозначена роль стресс-тестирования в системе риск-менеджмента финансовых учреждений.

Ключевые слова: финансовые результаты, небанковские кредитно-финансовые организации, SWOT-анализ, стресс-тестирование, сценарный анализ, управление рисками, финансово-кредитная система.

Кредитно-финансовая система современного государства включает не только банки, но и небанковские кредитно-финансовые организации (НКФО), которые представляют собой финансовые учреждения, имеющие право на основании лицензии осуществлять отдельные банковские операции с ограничениями, предусмотренными законодательством. Эти организации задействованы в обслуживании финансовых операций государства, населения, субъектов хозяйствования, взаимодействуют с международными финансовыми институтами, иностранными банками и другими национальными и иностранными финансовыми учреждениями.

В настоящее время в Республике Беларусь происходит процесс становления небанковских кредитно-финансовых организаций, перечень которых пока относительно небольшой. НКФО в Республике Беларусь с позиции действующего законодательства представлены тремя организациями:

– ОАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «ЕРИП»,
– ОАО «НКФО «Белинкасгрупп»,
– ЗАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «ИНКАСС. ЭКСПЕРТ» [1].

При этом опыт зарубежных стран свидетельствует о важной роли данных организаций в формировании и использовании финансовых ресурсов экономики. Поэтому вопрос развития таких организаций в нашей стране является весьма актуальным в контексте дальнейшего развития белорусской финансово-кредитной системы.

Исследование вопросов управления финансами данных организаций выполнено на примере открытого акционерного общества «Небанковская кредитно-финансовая организация «Белинкасгрупп» (ОАО НКФО «Белинкасгрупп»), которое является специализированной кассово-инкассаторской компанией, предлагающей широкий спектр услуг по перевозке, инкассации, обработке и хранению ценностей.

Учредителями организации являются:

– Национальный банк Республики Беларусь (44 % уставного капитала),
– ОАО «АСБ Беларусбанк» (49 % уставного капитала),
– ОАО «Белагропромбанк» (7 % уставного капитала) [2].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

С целью получения объективной, всесторонней информации для грамотного, эффективного управления формированием финансовых результатов и финансовыми рисками нами был выполнен SWOT-анализ ОАО НКФО «Белинкасгрупп», который позволяет построить в НКФО соответствующие организационно-методические системы обеспечения этого процесса, базирующиеся на знании основных механизмов управления финансами и использовании современных методов их анализа и планирования.

Анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз по данным матрицы SWOT представлен на рисунке 1.

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Широкая территориальная сеть. Клиентоориентированные подходы при реализации тарифной политики. Использование инновационных подходов. Профессиональный и компетентный менеджмент, имеющий многолетний опыт работы в кассово-инкассаторской сфере. Осуществление инкассации клиентов имеющих выручку в иностранной валюте.	Узкая направленность осуществляемой деятельности. Необходимость осуществления значительных затрат для организации ведения бизнеса. Высокая степень износа имеющихся производственных мощностей.
Возможности (O)	Угрозы (T)
Увеличение доли рынка. Внедрение новых продуктов и операций. Автоматизация процессов оказания услуг.	Замедление темпов роста выручки обслуживаемых и потенциальных клиентов. Трансформация территориальной сети банков. Рост расходов в результате воздействия внешних факторов. Возможное ужесточение законодательных условий осуществления деятельности.

Рисунок 1 – SWOT-анализ ОАО НКФО «Белинкасгрупп»

Проведенный анализ показал, что ОАО НКФО «Белинкасгрупп» в целом функционирует достаточно эффективно. Выявлены недостатки организации, ее скрытые резервы. НКФО за анализируемый период значительно увеличило масштабы хозяйственной деятельности и улучшило ее финансовые результаты, что является главной сильной стороной ОАО НКФО «Белинкасгрупп» и смягчает все угрозы со стороны внешней среды и окружения организации.

Но разрабатывая стратегии, нужно помнить, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность. Так, неиспользованная возможность может стать угрозой, если ею воспользуется конкурент. Или, наоборот, удачно предотвращенная угроза может создать сильную дополнительную сторону в том случае, если конкуренты не обратили на нее должного внимания.

Результаты SWOT-анализа ОАО НКФО «Белинкасгрупп» позволили сформулировать ключевые цели развития организации по основным направлениям (финансы, клиенты, процессы, потенциал), которые приведены на рисунке 2.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Финансы	Клиенты
Обеспечить рост доходности бизнеса. Оптимизация затрат. Снижение доли доходов банков-акционеров в общей сумме комиссионных доходов по итогам 2021 года до уровня не выше 51 %. Снизить давление на акционерный капитал. Адаптация тарифов к условиям бизнеса после приема всех объемов от банков-акционеров.	Расширить клиентскую базу НКФО. Донести выбранное позиционирование услуг НКФО до разных сегментов целевой аудитории. Увеличить клиентоориентированность. Осуществить продвижение бренда НКФО на рынке кассово-инкассаторских услуг. Повысить лояльность клиентов и партнеров. Обеспечить соответствие услуг и продуктов потребностям клиентов. Обеспечить лучший сервис для клиентов.
Процессы	Потенциал
Внедрить эффективную модель управления. Обеспечить эффективное управление рисками. Обеспечить эффективность внутренних процессов. Обеспечить рост технологического развития в НКФО.	Обеспечить эффективность, конкурентоспособность и вовлеченность команды. Обеспечить ИТ-поддержку преобразований и роста бизнеса. Обеспечить проведение инновационного развития.

Рисунок 2 – Ключевые цели развития ОАО НКФО «Белинкасгрупп»

Относительно управления финансовыми результатами, план мероприятий по их увеличению должен включать:

– формы и размеры участия учредителей НКФО или иных лиц, оказывающих помощь в увеличении финансовых результатов деятельности организации;
– меры по сокращению расходов на содержание НКФО;
– меры по получению дополнительных доходов;
– меры по возврату просроченной дебиторской задолженности;
– меры по изменению организационной структуры НКФО;
– построение эффективной системы управления рисками.

Повышение финансовых результатов деятельности НКФО может быть обеспечено за счет:

– возрастания группы активов, которые приносят процентный доход,
– роста удельного веса доходных активов в совокупных активах,
– грамотного управления структурой портфеля доходных активов,
– повышения уровня отдачи операционных и административно-управленческих расходов,
– снижения административно-хозяйственных расходов,
– повышения качества управления персоналом, качества системы риск-менеджмента, качества маркетинговой политики, качества управления формированием и использованием ресурсов НКФО,
– внедрения инноваций.

В случае наступления стрессовых ситуаций и оценки возможных убытков, а также для выработки системы мер по поддержанию надлежащего уровня безопасности деятельности, целесообразно использовать стресс-тестирование, широко применяемое в системе риск-менеджмента финансовых учреждений в международной практике.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Ведущие международные институты в финансовой сфере – Международный валютный фонд, Всемирный банк, Совет по финансовой стабильности, Базельский комитет по банковскому надзору, Международная ассоциация страхового надзора, Европейский Комитет по надзору за страхованием и пенсионным обеспечением разработали ряд рекомендательных документов по проведению стресс-тестирования, в которых подчеркивается необходимость его использования как одного из важнейших инструментов, направленного на оценку вероятных убытков финансовых учреждений и финансовой системы государства в целом в случае наступления критических сценариев.

Однако, выше указанными организациями всего лишь сформулированы руководящие принципы по проведению стресс-тестов и не приводятся конкретные алгоритмы для их реализации. Это означает, что участники финансовых рынков могут разрабатывать на основании предложенных принципов собственные методики стресс-тестирования с учетом специфики деятельности.

Для НКФО под стресс-тестированием следует понимать анализ чувствительности или сценарное тестирование для оценки готовности организации к возможным кризисным ситуациям [3, с. 69].

В целом же цель стресс-тестирования включает: оценку рисков, которым может подвергаться финансовая организация, и определение способности противостоять стресс-ситуациям на финансовом рынке, обеспечивая достаточность капитала и требуемый уровень платежеспособности; выработку подходов для НКФО и регулятора по повышению уровня пруденциальности подобных учреждений.

Проводить стресс-тестирование НКФО целесообразно ежеквартально путем количественного и качественного анализа по следующим видам рисков:

– рыночному риску, который связан с неблагоприятными изменениями в стоимости активов и обязательств в результате рыночных колебаний (изменение процентных ставок, валютных курсов и т. п.);

– кредитному риску, который связан с возможностью невыполнения обязательств заемщиками;

– риску ликвидности, имеющему отношение к несостоятельности финансовых организаций реализовать свои активы для своевременного погашения обязательств;

– операционному риску, который может возникать в результате отказа технических, программных систем, нарушением внутренних процедур, ухудшением репутации и т. п.

Литература

1 Сведения о банках и небанковских кредитно-финансовых организациях, действующих на территории Республики Беларусь, их филиалах по состоянию на 24.10.2021 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.nbrb.by/system/banks/list. – Дата доступа: 24.10.2021.

2 Нацбанк рассказал, как произойдет передача инкассаторских функций регулятора в Белинкассгрупп [Электронный ресурс] – Режим доступа: nfobank.by/infolineview/nacbank-rasskazal-kak-proizojdet-peredacha-inkassatorskix-funkcij-regulyatora-v-belinkassgrupp/. – Дата доступа: 24.10.2021.

3 Дзюнь, Е. Б. Стресс-тестирование в системе управления небанковских финансовых учреждений Украины / Е. Б. Дзюнь // Проблемы управления. –2016. – № 3. – С. 69–72.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 336.76

Л. В. Дергун
dergun@gsu.by
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ICO И STO КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ

Привлечение инвестиций при помощи традиционных финансовых инструментов становится сложным и длительным процессом, требующим больших затрат. В то же время динамичные изменения условий хозяйствования и цифровая трансформация экономики диктуют необходимость применения нетрадиционных инструментов финансирования бизнеса.

Ключевые слова: механизмы финансирования, блокчейн, токен, криптовалюта, краудфандинг.

Сегодня Республика Беларусь находится только в самом начале пути к экономике, основанной на распространении цифровых технологий. Меняя и формируя конструкцию бизнеса, цифровые технологии ведут к появлению множества новых возможностей в части инструментов и механизмов финансового обеспечения. Стремительное развитие технологий и цифровизация экономики детерминируют также появление новых механизмов и инструментов финансирования инвестиций.

В настоящий момент капитализация рынка криптовалют достигла показателя в 2551,7 млрд. долл. США, 1374 млрд. долл. США без учета bitcoin. В результате активного распространения технологии блокчейн и стремительного развития рынка криптовалют наиболее популярным видом венчурного капиталовложения становится первичное размещение токенов (ICO – Initial coin offering), которое объединяет в себе элементы краудфандинга с блокчейн технологией. ICO – первичное размещение цифровых знаков (токенов) – форма привлечения инвестиций в виде продажи инвесторам фиксированного количества цифровых знаков (токенов), полученных разовой или ускоренной эмиссией, или форма первичного предложения цифровых знаков (токенов). Токенизация – это процесс трансформации учета и управления активами, при котором каждый актив представляется в виде цифрового токена на блокчейне.

Используя ICO, молодые компании или стартапы часто создают свою собственную криптовалюту и продают ее единицы (коины или токены) инвесторам по заранее определенной цене в обмен на уже устоявшиеся криптовалюты, или, в исключительных случаях, на фиатные валюты.

ICO содержит в себе элементы различных форм привлечения капитала:

– как и в случае публичного размещения ценных бумаг (IPO) в результате вложений в проект инвестор приобретает актив, торгуемый на публичных торговых площадках;

– в большинстве случаев распространению токенов среди инвесторов способствует реализация публичной PR-кампании, свойственной краудфандингу;

– большинство финансируемых проектов и компаний, использующих инструменты токенизации, находятся на ранней стадии жизненного цикла.

Таким образом, малое инновационное предпринимательство и стартапы активно используют данный механизм краудфандинга, основанный на выпуске собственных токенов для аккумулирования необходимого стартового капитала, и успешно выходят на реализацию собственных, зачастую находящихся в начальной стадии, решений и проектов.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Однако на сегодняшний день при ICO отсутствует отлаженный механизм государственного регулирования, характерный для IPO и любых других публичных финансовых и инвестиционных видов деятельности. В ряде государстве введен полный запрет на проведение ICO. Следующая проблема ICO заключается в том, что пользователи, приобретая токены, не становятся полноценными инвесторами и не обладают теми же правами, что и традиционные инвесторы (контролем над управлением компанией, правом голоса, правом на долю прибыли, преимущественным правом на вновь выпущенные акции). Приобретение криптографического токена дает лишь право на его использование как товара или средства оплаты. Таким образом, с одной стороны, использование ICO как формы привлечения инвестиций облегчает возможность для компаний привлекать финансирование, поскольку данный механизм не предусматривает жестких регуляторных требований к его осуществлению, с другой, – значительно повышаются риски для инвесторов.

Необходимость решения указанных проблем привела к активному использованию STO (Security Token Offering) – финансового механизма инвестирования блокчейн-проектов, который предполагает выпуск цифровых активов в соответствии с требованиями законодательства о ценных бумагах. Такие токены попадают под нормативные акты, которые регулируют эмиссию и обращение ценных бумаг и определяют ответственность компаний-эмитентов. С точки зрения инвестора они также менее рискованны, так как характеризуются материальными правами. Токенизированные ценные бумаги чаще всего представляют собой акции компаний в цифровой форме.

В течение 2018 и 2019 годов США, Сингапур, Гонконг и Великобритания входили в число ведущих центров размещения токенов по всему миру (с точки зрения объема финансирования и количества завершенных предложений). Другие страны с относительно небольшими внутренними финансовыми рынками, такие как, например, Британские Виргинские острова, Каймановы острова, Эстония и Литва, продолжают оставаться привлекательными рынками для предложения криптовалюты [1].

Данные о способах привлечения капитала с помощью альтернативных механизмов IPO, ICO и STO по количеству операций представлены на рисунке 1 [1, 2]. За первый квартал 2019 года представлены фактические данные, данные за оставшуюся часть года спрогнозированы на базе сложившихся тенденций.

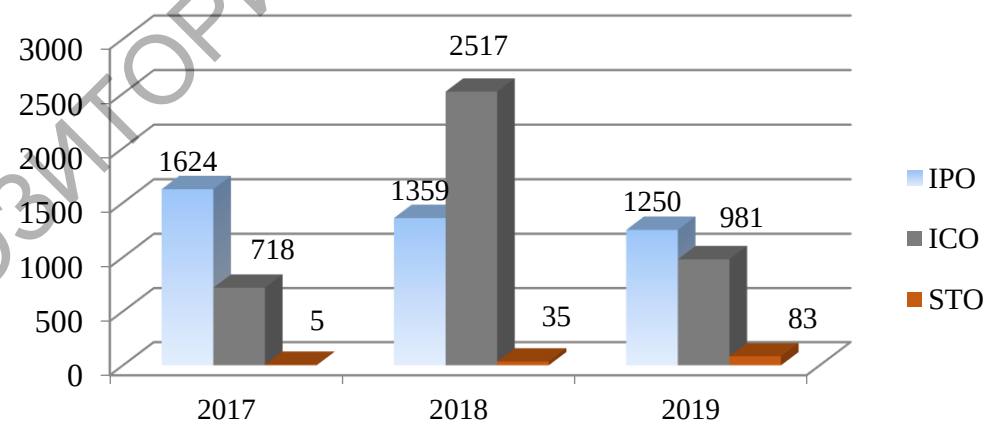


Рисунок 1 – Способы привлечения капитала по количеству операций

В 2017 году в мире было проведено 1624 операции посредством механизма IPO; ICO – 718 операций, STO – 5 операций. В 2018 году произошло снижение количества операций IPO до 1359 при кратном увеличении операций ICO до 2517, количество операций

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

STO увеличилось в 7 раз и составило 35. В 2018 году большая часть операций была реализована через механизм ICO. В 2019 году наблюдается снижение количества операций IPO и ICO при традиционном доминировании IPO и увеличении числа операций STO до 83.

Данные о способах привлечения капитала с помощью альтернативных механизмов IPO, ICO и STO по объему финансирования представлены на рисунке 2.

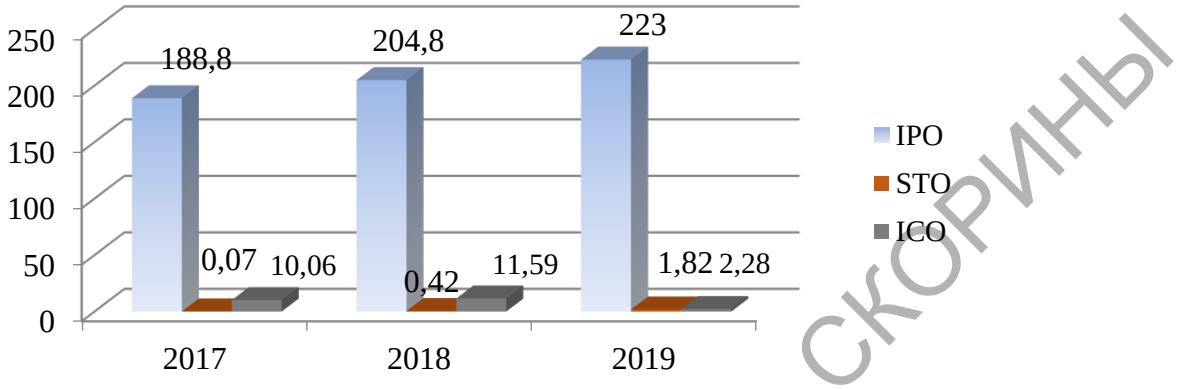


Рисунок 2 – Способы привлечения капитала по объему, млрд. долл. США

В 2017 году все проведенные в мире IPO суммарно привлекли 188,8 млрд. долл. США; ICO – 10,06 млрд. долл. США; STO – 0,07 млрд. долл. США. В 2018 году проведенные IPO суммарно привлекли 204,8 млрд. долл. США; ICO – 11,59 млрд. долл. США; STO – 0,42 млрд. долл. США. В 2019 году IPO суммарно привлекли 223 млрд. долл. США; ICO – 2,28 млрд. долл. США; STO – 1,82 млрд. долл. США. Таким образом, при снижении количества операций IPO увеличились суммы заимствований. При этом средний размер IPO увеличился и составил 178,4 млн. долл. США. Данные свидетельствуют о том, что IPO все еще являются более привлекательными для инвесторов по сравнению с инструментами криптоплатформ. STO как самый новый и неисследованный инструмент остается наименее востребованным. IPO в 2019 г. привлекли в 54,4 раза больше инвестиций, чем ICO и STO суммарно за тот же период. Вместе с тем, стоит отметить увеличение объемов привлекаемого капитала посредством STO на фоне снижения объемов финансирования через механизм ICO. Это указывает на прогрессивную институционализацию для создания специфического инструмента краудфандинга на основе блокчейна, а также всей связанной с ним сферы предложения криптовалют. Согласно исследованиям, представленным в 6th ICO/STO Report, эмитенты опираются на ключевые преимущества токенизации активов: повышенная ликвидность, более быстрые расчеты, низкие затраты и возможность управления рисками. Большинство компаний, использующих данные инструменты, находятся на ранней стадии жизненного цикла (2-3 года) и имеют относительно небольшой штат сотрудников. Большое количество компании находятся в США, чему способствует развитая экосистема [1].

Главным результатом принятия Декрета Президента Республики Беларусь № 8 «О развитии цифровой экономики», дающего новые возможности всем инвесторам, является легализация права совершать операции с криптовалютами и другими цифровыми активами. Декрет № 8 в подп. 2.1 п. 2 предоставил юридическим лицам право владеть токенами и совершать следующие операции: через резидента Парка высоких технологий, осуществляющего соответствующий вид деятельности, создавать и размещать собственные токены в Республике Беларусь и за рубежом; хранить токены в виртуальных кошельках; через операторов криптоплатформ, операторов обмена криптовалют, иных резидентов Парка высоких технологий, осуществляющих соответствующий вид деятельности, приобретать, отчуждать токены, совершать с ними иные сделки (операции) [3]. В белорусской юрисдикции установлены довольно жесткие, четкие правила проведения ICO,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

которые стоят на страже интересов первых владельцев токенов (инвесторов). В Парке высоких технологий оперативно появились первые площадки, предлагающие белорусам возможность инвестировать в токены. Например, платформа Finstore.by уже несколько лет успешно торгует security-токенами белорусских компаний, которые по экономической сущности являются облигациями. Очевидными преимуществами для инвесторов являются следующие обстоятельства:

– доходность выше, чем по традиционным финансовым инструментам;

– в соответствии с законодательством доходы от токенов не подлежат налогообложению;

– компании, размещенные на платформе, проходят проверку на финансовую устойчивость и соответствуют требованиям Парка высоких технологий;

– компании, разместившие токены, отвечают по своим обязательствам перед инвесторами;

– у владельца токенов есть юридические права на выплату процентов и на возврат стоимости токенов [4].

В числе первых белорусских компаний, выпустивших токены на площадке, стали предприятия реального сектора: »Чистый берег», «Белвест» и МАЗ. В настоящий момент в списке эмитентов представлены крупные ритейл-сети, лизинговые компании, строительный сектор, а также сетевой общепит и даже сеть кинотеатров Silver Screen. За период своего действия (с ноября 2019 г.) суммарно было привлечено около 19 млн. долл. США. Легализация при Парке высоких технологий криптобирж и платформ открыла для эмитентов и инвесторов также две ориентированные на международные рынки криптобиржи (Currency.com и Free2ex).

Можно выделить следующие ограничения по привлечению инвестиций с использованием токенов в Республике Беларусь:

– право проведения ICO закреплено исключительно за резидентами ПВТ, иные организации вынуждены пользоваться их услугами;

– отсутствие вторичного рынка токенов;

– тщательный отбор проектов для ICO, в результате чего стартапы и малые предприятия не получают доступа к выпуску токенов;

– в Республике Беларусь в настоящий момент отсутствует возможность выпустить токенизированную акцию.

Таким образом, изменение инструментов и механизмов финансирования стартапов в Республике Беларусь является следствием процессов глобальной цифровой трансформации экономики. Развитие институциональной базовой инфраструктуры, совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей отношения в данной сфере, будут способствовать увеличению интереса инвесторов к инструментам финансирования, основанных на технологии блокчейн, и развитию рынка ICO и STO.

Литература

1. 6th ICO/STO Report [Electronic resource] // PwC. – Mode of access: https://www.pwc.ch/en/insights/fs/6th-ico-sto-report.html. – Date of access: 16.02.2021.

2. Global STO Study [Electronic resource] // BlockState. – Mode of access: https://blockstate.com/global-sto-study-en/. – Date of access: 16.02.2021.

3. О развитии цифровой экономики : Декрет Президента Республики Беларусь № 8, 21 декабря 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=Pd1700008&p1=1.– Дата доступа: 10.06.2021.

4. Романовский, Ю. ICO как источник финансирования инвестиций и перспективы его развития в Республике Беларусь / Ю. Романовский // Банковский вестник. – 2021. – № 4. – С.59–64.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 336.221:334.7

Л. В. Дергун
dergun@gsu.by
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ И РЕГИОНА

Обеспечение экономической безопасности является одним из приоритетных направлений деятельности любого государства. В статье рассмотрен малый бизнес, как важный элемент рыночной экономики, который вносит вклад в обеспечение экономической безопасности страны и региона. Показано, что налогообложение является одной из составляющих институциональной среды, которая играет определяющую роль в развитии малого бизнеса.

Ключевые слова: налогообложение, единый налог, упрощенная система налогообложения, малый бизнес, экономическая безопасность.

Проблема обеспечения экономической безопасности в условиях усложнения социальных, экономических, политических процессов и явлений приобретает все большую актуальность. Экономическая безопасность – состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором сохраняется экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов. Для этого нужен целый комплекс мер денежно-кредитной, налоговой, бюджетной политики, в том числе в области налогового и бюджетного стимулирования, реальной приватизации, поддержки предпринимательства и обеспечения его стабильного функционирования, улучшения инвестиционного климата в стране, в совокупности направленных на стимулирование экономического роста. Роль малого бизнеса в обеспечении экономической безопасности заключается в том, что малые предприятия оказывают влияние на развитие социально-экономической системы, тем самым обеспечивается устойчивость национальной экономики. Малый бизнес – важнейший элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Малый бизнес во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Развитие малого бизнеса создает предпосылки для ускоренного экономического роста, участвует в формировании бюджета, создает глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, способствует диверсификации и насыщению местных рынков, позволяя вместе с тем компенсировать издержки рыночной экономики (безработица, конъюнктурные колебания, кризисные явления). Опыт большинства развитых стран свидетельствует о том, что малый и средний бизнес является достаточно эффективным и наиболее динамично развивающимся сектором экономики. Роль малого предпринимательства в мировой экономике резко возросла в 80–90-е годы. По данным ООН, в целом на малых и средних предприятиях в мире занято почти 50% трудового населения и производится 33–60% национального продукта.

При этом заметим, что малый и средний бизнес в Европе существенно изменился за последние 20–30 лет. Современные малые и средние предприятия, особенно в сфере производства, зачастую применяют высокие технологии. Малые и средние предприятия Европы вносят значительный вклад в НИОКР, хотя и уступают крупным предприятиям. В развитых странах поддержка малого и среднего бизнеса со стороны государства является одной из важных функций последнего, поскольку малые и средние предприятия

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

инициируют много нововведений и инноваций, формируют существенную долю налоговых поступлений в бюджет, обеспечивают создание значительной части рабочих мест. В таблице 1 представлен вклад малого и среднего бизнеса в основные показатели Европейского Союза [1].

Таблица 1 – Удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства в показателях Европейского Союза в 2020 году, в процентах

Показатель	Микро-предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	Весь средний и малый бизнес
Количество предприятий	93,3	5,7	0,9	99,8
Добавленная стоимость	18,7	17,0	17,3	47,0
Численность работников	29,2	20,0	15,9	65,0

Весьма важную роль играют малые и средние предприятия в странах Европейского Союза. Они составляют 99,8% всех предприятий нефинансового бизнес-сектора. В них занято около 100 миллионов человек (65 %), на малые и средние предприятия приходится более половины ВВП, и они играют ключевую роль (47 %) в добавленной стоимости в каждом секторе экономики. Таким образом, малые и средние предприятия играют важную роль в конкурентоспособности Европейского Союза, промышленных экосистем, экономическом и технологическом суверенитете и устойчивости к внешним потрясениям.

В таблице 2 представлены сведения о количестве субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь и их вкладе в налоговых поступлениях региона в 2019–2020 гг. [2].

Таблица 2 – Сведения о субъектах малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь в 2019–2020 гг.

Субъекты	Количество, единиц		Поступление платежей в бюджет, млн. рублей		Удельный вес в поступлениях региона, %	
	на 01.01.2020	на 01.01.2021	2019 г.	2020 г.	2019 г.	2020 г.
Субъекты малого предпринимательства, в т.ч.:	361467	371732	7057,6	7656,0	26,3	28,3
–организации – субъекты малого предпринимательства	104467	102231	6458,5	7028,0	24,1	26,0
– малые организации	11481	11282	4072,0	4668,2	15,2	17,2
– микроорганизации	92986	90949	2386,4	2359,9	8,9	8,7
–индивидуальные предприниматели (ИП)	257000	269501	599,2	628,0	2,2	2,3
–средние организации	2191	2152	2173,8	1979,4	8,1	7,3

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Количество организаций – субъектов малого предпринимательства в Республике Беларусь увеличилось с 361467 до 371732 единиц. Прирост достигнут по всем регионам Республики Беларусь. Малые предприятия обеспечивают поступление более четверти налоговых доходов соответствующих регионов.

В таблице 3 представлены данные о вкладе малого и среднего бизнеса в основные макроэкономические показатели Республики Беларусь в 2015–2020 гг. [3].

Таблица 3 – Удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства в основных экономических показателях развития Республики Беларусь, в процентах

Показатель	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Валовой внутренний продукт	23,4	23,6	24,6	24,5	25,6	26,4
Валовая добавленная стоимость	27,0	27,3	28,4	28,6	29,4	30,2
Средняя численность работников	31,9	32,8	33,5	33,9	35,0	34,7
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	39,6	40,0	42,8	43,8	43,2	42,2
Экспорт товаров	48,4	45,7	47,2	51,0	47,8	42,8
Импорт товаров	36,5	40,2	43,5	45,3	44,1	45,6
Инвестиции в основной капитал	36,7	36,0	34,4	35,5	39,0	40,1

В настоящее время в Республике Беларусь на долю малых и средних предприятий приходится около 26 % ВВП, более 42 % выручки от реализации продукции, более 42 % экспорта товаров, более 45 % импорта товаров, а также более 40 % инвестиций в основной капитал, в малом бизнесе занято почти 35 % средней численности работников. В целом, следует отметить увеличение за анализируемый период доли субъектов малого и среднего бизнеса в формировании экономических показателей развития Республики Беларусь, за исключением экспорта товаров, работ и услуг, по которому с 2015 года произошло снижение доли малого бизнеса на 5,6 п.п. В целом, можно констатировать, что, несмотря на положительную динамику вклада субъектов малого предпринимательства в основные экономические показатели развития страны, потенциал данного сегмента бизнеса в экономике Беларуси полностью не использован.

Определяющую роль в развитии малого бизнеса играет качество институциональной среды, одной из составляющих которой является налогообложение.

Международная практика налогообложения малого бизнеса нацелена на максимальную рационализацию и упрощение механизма налогообложения и администрирования. Подход различных стран к налогообложению малого бизнеса, выбору целевых ориентиров налогообложения данного сегмента предпринимательства, критерии идентификации предприятий в качестве субъектов малого и среднего бизнеса, подходы к определению налоговой базы и налоговых ставок, а, следовательно, уровня налоговой нагрузки, зависят от различных внутренних и внешних факторов. Внутренними факторами могут выступать национальные особенности построения налоговой системы, а также традиции уплаты налогов, различная степень налоговой и юридической грамотности налогоплательщиков, возможности контроля со стороны налоговых органов. Необходимость стимулирования малых предприятий на определенном этапе экономического развития страны и способность налоговых органов реализовать выбранную налоговую тактику детерминирует выбор определенного порядка налогообложения субъектов малого предпринимательства.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Сложившаяся международная практика налогообложения предусматривает по отношению к субъектам малого предпринимательства следующие подходы:

– применение при общем режиме налогообложения совокупности налоговых льгот для субъектов малого бизнеса по налогам, формирующим значительную налоговую нагрузку (главным образом, по налогу на прибыль, реже по НДС). Сохранение для малых предприятий обязанности по уплате всех видов налогов, как правило, может также предусматривать упрощение порядка их расчетов (включая упрощенные методы определения налоговой базы и методы ведения учета) и взимания (периодичность, освобождение от авансовых платежей и т.д.). Данная мера зачастую дополняется различными инвестиционными льготами и налоговыми каникулами;

– применение специального режима налогообложения, что предполагает введение различных упрощенных способов определения налоговой базы на основе фактических результатов деятельности предприятий (упрощенная система налогообложения) или оценку потенциального дохода малых предприятий на основе косвенных признаков и установление фиксированных платежей в бюджет, заменяющих один или несколько традиционных налогов (вмененное налогообложение).

Налоговая система Республики Беларусь предусматривает широкий арсенал налоговых инструментов, нацеленных на стимулирование развитие малого и среднего бизнеса в стране. Специальный режим налогообложения для малого бизнеса включает упрощенную систему налогообложения и вмененное налогообложение (единый налог для индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц).

Данные таблицы 4 свидетельствуют об увеличении количества плательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, при одновременном росте поступлений платежей в бюджет от данных субъектов и увеличении их удельного веса в поступлениях региона [4]. Положительным является также увеличение эффективности данной системы с точки зрения фискальной функции, что иллюстрируется увеличением суммы поступлений налога с одного плательщика в год с 2,839 до 2,859 тыс. руб., в том числе организаций – с 6,153 до 6,234 тыс. руб., индивидуальных предпринимателей – с 1,551 до 1,662 тыс. руб.

Таблица 4 – Поступление платежей в бюджет от плательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения за 2019–2020 годы

Плательщики	Поступление платежей, млн. рублей				Доля в поступлениях региона, %		Количество плательщиков, единиц	
	всего		налог при УСН					
	2019 г.	2020 г.	2019г.	2020г.	2019г.	2020г.	на 1 января 2020 г.	на 1 января 2021 г.
Плательщики, применяющие УСН, всего, из них:	1284,3	1378,6	670,5	734,3	4,8	5,1	236137	256806
организации	980,8	1017,5	406,7	419,3	3,7	3,8	66101	67260
индивидуальные предприниматели	303,5	361,1	263,8	315,0	1,1	1,3	170036	189546

В таблице 5 приведены данные о поступлениях единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц за 2019–2020 годы [5].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 5 – Поступление единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц за 2019–2020 годы

Плательщики	Поступление единого налога, тыс. рублей		Количество плательщиков, единиц	
	2019 г.	2020 г.	на 1 января 2020 г.	на 1 января 2021 г.
Плательщики единого налога, всего	110962,0	96062,9	119845	113486
индивидуальные предприниматели	102185,5	88141,5	74113	66416
физические лица, из них:	8776,4	7921,4	45732	47070
уплачивающие единый налог по заявительному принципу	8093,6	6795,7	44783	46045

По итогам 2020 года 113486 субъектов являлись плательщиками единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, что на 6359 субъектов меньше чем в 2019 году. Сумма платежей по единому налогу составила 96062,9 тыс. руб., снизившись за год на 14899,1 тыс. руб. При этом в среднем каждый плательщик в 2020 году уплатил на 0,079 тыс. руб. единого налога меньше, чем в предыдущем. Следует отметить увеличение количества плательщиков единого налога среди физических лиц на 1338 человек. Это подтверждает вклад малого предпринимательства в обеспечение занятости населения и решение проблемы роста безработицы, связанной с высвобождением излишней рабочей силы с организаций реального и финансового секторов экономики.

Основные выводы проведенного исследования:

– малый бизнес – важнейший элемент рыночной экономики, который во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта, создает специализацию и разветвленную кооперацию производства, способствует диверсификации и насыщению местных рынков, обеспечивает занятость населения, участвует в формировании бюджета, и, как результат, вносит вклад в обеспечение экономической безопасности страны и региона;

– налогообложение является одной из составляющих институциональной среды, которая играет определяющую роль в развитии малого бизнеса;

– существует объективная необходимость сохранения в налоговой системе Республики Беларусь упрощенного режима налогообложения для организаций – субъектов малого предпринимательства, а также упрощенного и вмененного режима для индивидуальных предпринимателей.

Литература

1. Annual Report on European SMEs 2020/2021 Digitalisation of SMEs SME Performance Review 2020/2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-strategy/performance-review – Дата доступа: 20.09.2021.

2. Малое и среднее предпринимательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/ru/svedeniya-predprinimatelstvo/ – Дата доступа: 20.09.2021.

3. Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/strukturnaja_statistika/osnovnye-pokazateli-deyatelnosti-mikroorganizatsiy-i-malykh-organizatsiy/ – Дата доступа: 20.09.2021.

4. Поступления в разрезе режимов налогообложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/ru/postupleniya-v-razreze-rezhimov-nalogooblozheniya/ – Дата доступа: 20.09.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.054.23

А. П. Кабурнеева
e-mail alla-kaburneeva@rambler.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ЦИФРОВАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ФЕНОМЕН СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Стремительное развитие цифровой экономики, глобализация мирового финансового рынка обострили проблему теневизации экономической деятельности и разработки действенного механизма государственного регулирования и элиминирования теневой экономики. Поэтому в статье сделан акцент на исследование генезиса феномена цифровой теневой экономики и определения общих концептуальных подходов к разработке методического инструментария её оценки.

Ключевые слова: цифровая теневая экономика, блокчейн, криптоподпись, криптовалюта, токен, смарт-контракт, макроэкономическое регулирование.

Цифровизация современной экономики, особенно на финансовом рынке, может стать одним из ведущих факторов развития такого неоднозначного с позиции экономической справедливости явления, как теневая экономика. Феномен теневой экономики всегда является индикатором реакции экономической системы на государственное регулирование и попытки государства контролировать различные сферы экономики и экономические процессы. Теневая экономика может при этом оказывать как негативный эффект на экономическую систему (сокрытие доходов и, соответственно, снижение налогооблагаемых баз и поступлений в государственный бюджет, недобросовестная конкуренция с легальным сектором экономики, нарушение прав работников в сфере социальной защиты, негативное воздействие на окружающую среду, создание недостоверной статистической экономической базы для принятия макроэкономических решений, отток капитала из национальной экономики в «серые гавани», развитие криминальных секторов теневой экономики, противоречащих гуманистическим ценностям общества и пр.), так и иллюстрировать реакцию бизнеса на неэффективные меры государственного регулирования. Бизнес по своей сути является системой, быстро реагирующей на изменения внешних факторов, в то время как система государственного регулирования экономики зачастую срабатывает только постфактум на основании изменения макроэкономических индикаторов. На протяжении временного лага между причинно-следственными связями и реакцией государства на рыночные сигналы возникают предпосылки для развития теневой экономики как реакции на недостатки системы её регулирования. При этом сама теневая экономика может выступить стабилизирующим буфером и сгладить некоторые негативные последствия неэффективного государственного регулирования экономической системы (создание новых рабочих мест, снижение фактической безработицы, удовлетворение спроса на товары (работы, услуги), развитие новых видов экономической деятельности). При всем возможном позитивном влиянии теневой экономики на экономическую систему в целом роль государства как раз и заключается в том, чтобы своевременно корректировать систему регулирования таким образом, чтобы легализовать в кратчайшие сроки те сегменты теневой экономики, которые не противоречат гуманистическим концепциям современного общества и этики.

Поскольку появление криптовалют произошло «снизу» благодаря появлению новой технологии блокчейн и криптоподписи, это вызвало практически стихийное появление нового сегмента финансового рынка без соответствующей системы регуляции со стороны государства. Ситуация усугубляется и тем, что одной системы национального

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

регулирования в данной сфере недостаточно, а наднациональные системы регулирования не созданы и в ближайшее время вряд ли будут созданы. Финансовые активы по своей сути относятся к самым мобильным ресурсам, а криптовалюты являются самыми мобильными из них. Децентрализация их эмиссии, механизм оборота и особенности транзакций делают криптовалюты инструментом теневой экономики априори. А отставание реакции государств от развития данного сегмента рынка еще усугубляет сложившуюся ситуацию.

В процессе исследования цифровой теневой экономики на первом этапе необходимо дать определение данного явления с позиции генезиса и существующих подходов к определению теневой экономики в традиционных сферах деятельности. При этом важно сделать оговорку, что киберпреступления и разного рода мошенничества с использованием информационных технологий (по аналогии с криминальной экономикой в традиционных её секторах) не рассматриваются в статье как вид цифровой теневой деятельности, поскольку относятся к уголовным преступлениям и не являются вариантами экономической деятельности, основанной на презумпции частной собственности и экономической выгоды.

Генезис феномена цифровой теневой экономики безусловно базируется на общей концепции теневой экономики, которая в широком смысле относится к незарегистрированным доходам, полученным либо от производства и продажи законных (не запрещенных законодательством) товаров и услуг, либо от денежных или бартерные операции (Schneider, Buehn 2013; Schneider et al. 2015). Цифровая теневая экономика в широком смысле рассматривается как часть теневой экономики, находящейся в цифровом пространстве и использующая современные цифровые технологии. Поскольку стремительное развитие технологий усложняет понимание цифровой теневой экономики, к настоящему времени так и не выработан общий подход к данному понятию, однако выявлены его общие черты в зависимости от природы, общей цели или тематики данного явления: подход к исследованию, отражающий общий характер цифровой теневой деятельности; роль инициатора – поставщика; роль потребителя как активного субъекта.

С учетом существующих мнений в научной экономической литературе к определению феномена цифровой теневой экономики можно выделить следующие определения цифровой теневой экономики:

– скрытый (незарегистрированный) прибыльный онлайн-бизнес (Moore et al. 2009; Herley, Florencio 2010; Yip et al. 2012);

– нарушение установленных правовых норм в отношении цифрового бизнеса, а не погоня за прибылью (Arango, Baldwin-Edwards 2014);

– уклонение от уплаты налогов в цифровом бизнесе (Feige 2007, 2012; Gaertner, Wenig 2012);

– обход определенных правил и требований в отношении отчетности о коммерческой или торговой деятельности, осуществляемой в Интернете (Karanfil 2008; Feige, Urban 2008);

– незаконная зарегистрированная или незарегистрированная деятельность в Интернете, вызванная необходимостью получения прибыли, уклонения от уплаты налогов, обхода правовых норм;

– часть теневой экономики, когда осуществляется незаконная коммерческая онлайн-торговля или предоставление услуг;

– часть традиционной теневой экономики, в которой осуществляется незаконная коммерческая онлайн-торговля товарами (работами, услугами) [1];

– предоставление определенных товаров (работ, услуг) с целью получения финансовой выгоды в цифровом пространстве, осуществляемое без регистрации

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

деятельности и причиняющее ущерб официально зарегистрированному субъекту, который предоставляет аналогичные товары (работы, услуги);

– незаконная операция в цифровом пространстве, которая порождает незаконные денежные потоки для поставщиков или покупателей товаров / услуг и лишает законных торговцев / поставщиков услуг доходов, которые можно было бы официально учитывать, рассчитывать и декларировать;

– торговля в электронном пространстве, осуществляемая без уплаты налогов в государственный бюджет, за исключением чисто криминальной деятельности, такой как незаконный оборот наркотиков, проституция и т. д. [2].

С данной оговоркой, рассматривая цифровую теневую экономику как часть экономической системы, в настоящее время не соответствующей требованиям и критериям системы государственного регулирования, но не противоречащую экономическим законам, под цифровой теневой экономикой следует понимать незаконные операции в цифровом пространстве, сопровождающиеся заключением незарегистрированных сделок (в частности, смарт-контрактов), псевдо-сделок (ставящих целью вывод капитала из страны) и проведением нелегальных финансовых операций.

Такой подход позволяет более чётко обозначить объект и предмет исследования, а также разработать инструментарий для оценки цифровой теневой экономики.

Кроме определения сути явления цифровой теневой экономики важно определить детерминирующие факторы участия субъектов в данных незаконных операциях, в том числе макроэкономические, экономические, психологические, юридические детерминанты, потребительские выгоды. Важную роль играет общая макроэкономическая ситуация в стране, уровень инфляции, прозрачность расчетов, стабильность национальной денежной единицы, финансовая и цифровая грамотность населения, уровень безработицы, уровень предпринимательской инициативы и свободы, развитие институтов рынка и уровень конкуренции, уровень развития банковского сектора, доступность банковских кредитов и стабильность депозитов, доверие домохозяйств, уровень законопослушности граждан, уровень налоговой культуры и общественного самосознания, уровня развития уголовно-процессуального законодательства в области киберпреступлений и экономического законодательства в области экономических цифровых правонарушений, и многое другое.

В современной научной экономической литературе всё еще используются традиционные методы оценки теневой экономики, в которых отсутствуют индикаторы, позволяющие оценить размер цифровой теневой экономики. С учетом скорости распространения феномена цифровизации такая неточность методологии расчетов существенно искажает оценку масштабов теневой экономики, поскольку всё большая доля теневой деятельности переносится в электронные пространства с использованием электронных денег.

Наибольшее распространение для оценки теневой экономики в мировой практике традиционно имеет модель скрытых переменных MIMIC, однако в настоящее время она считается наиболее полной методологией оценки теневой экономики, и при общем подходе к оценке объёмов цифровой теневой экономики можно использовать именно его, с корректировкой на специфичность протекания теневых экономических процессов в электронном пространстве.

При этом целесообразно рассматривать цифровую теневую экономику как латентную переменную, которая связана с определённым множеством наблюдаемых показателей (это позволит в процессе исследования выявить существующие изменения в множественности цифровой теневой экономики), а также с определённым множеством ненаблюдаемых показателей (так называемых причинных переменных, которые

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

индуцируют исследуемые явления). Ключевой задачей здесь как раз и является выявление достаточного количества доступных детерминант, а сама модель может быть разработана с использованием стандартных процедур эконометрики (по аналогии с методом MIMIC). Это позволит определить как причинно-следственные связи, так и индикаторы феномена цифровой теневой экономики.

В общем виде детерминанты, определяющие распространение цифровой теневой экономики, включают доступ домашних хозяйств к сети Интернет, разрешение на оборот криптовалют в национальном законодательстве, его регулирование и прозрачность операций, безналичные платежи и внедрение инновационных финансовых инструментов, наличие «налоговых гаваней» и режимов особой торговли (оффшорных зон), льгот для высокотехнологичных кампаний и налогообложения токенов. Конкретные показатели-индикаторы цифровой теневой экономики должны охватывать масштаб безналичных платежей в цифровом пространстве, масштаб платежей с использованием криптовалют, масштаб операций на криптобиржах, масштаб операций по купле-продаже товаров (в форме посылок), за которые не уплачиваются таможенные платежи и др. При этом указанные показатели должны быть оценены как в масштабе отдельно взятой страны, так и в масштабе стран, имеющих тесные внешнеэкономические связи друг с другом (для проведения кросс-проверки показателей и выявления отклонений в статистике).

Наиболее иллюстративным в данном контексте будет приведение капитализации криптовалют на мировом финансовом рынке в 2016–2021 гг. Так, если в 2016 году капитализация криптовалют измерялась в миллиардах долларов США, то в 2021 году данный показатель превысил 2 триллиона долларов США. При этом количество криптовалют превысило 2300 наименований, а количество транзакций с ними ежегодно увеличивается в геометрической прогрессии. Аналогичными темпами развиваются и всевозможные онлайн-платформы для торговли товарами (работами, услугами), электронные биржи и криптобиржи, растет роль неинституциональных инвесторов на финансовых рынках. Такая динамика делает однозначным вывод об актуальности разработки механизма элиминирования цифровой теневой экономики, поскольку данные процессы развиваются стихийно, и реакция системы государственного регулирования на данные процессы слишком медленна как в отдельных государствах, так и в мире целом.

В настоящее время достаточно сложно оценить цифровую теневую экономику по вышеуказанным показателям, поскольку фактически отсутствует эмпирическая база данных для проведения расчетов, и официальные статистические базы данных не содержат необходимые типы данных. Поэтому важным является изменение методологии сбора данным на макроуровне для выработки аргументированных управленческих решений.

Литература

1. Gaspareniene, L. Digital shadow economy: a critical review of the literature / L. Gaspareniene, R. Remeikiene // Mediterranean Journal of Social Sciences, 2015. – № 6(6S5). – P. 402–409.

2. Gasparėnienė, L. Concepts, motives and channels of digital shadow economy: consumer's attitude / L. Gasparėnienė, R. Remeikienė, F. Schneider // Journal of Business Economics and Management, 2017. – № 18(2). – P. 273–287.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.2:001.895(476)

Е. А. Кадовба
e.a.kadovba@yandex.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается сущность налоговой нагрузки, основные методы ее определения и возможное влияние на уровень инновационной активности организаций в стране. Приводятся статистические данные, характеризующие величину налоговой нагрузки и инновационной активности в Республике Беларусь. Анализируются причины, повлекшие изменение налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь.

Ключевые слова: налог, налоговая нагрузка, инновации, инновационное развитие, финансовые результаты.

Вопросы, касающиеся налогообложения, так или иначе затрагивают почти всех – и физических, и юридических лиц. То, какую часть своего дохода приходится данным субъектам перечислять в государственный бюджет, оказывает непосредственное влияние на их платежеспособность, спрос, предпринимательскую и инвестиционную активность, что в свою очередь воздействует на состояние экономики в целом. Считается, что невысокая налоговая нагрузка создает более благоприятные условия для деятельности организаций, формирует предпосылки для их развития, расширения производств, стимулирует процессы модернизации, инвестирования, создания и использования инноваций.

Налоговая нагрузка может рассматриваться на различных уровнях:

– налоговая нагрузка на экономику в целом;

– налоговая нагрузка в отрасли;

– налоговая нагрузка на организацию.

Можно привести следующие варианты трактовки основных из данных понятий.

«*Налоговая нагрузка на экономику* – это отношение всех налоговых доходов государственного бюджета к величине ВВП».

«*Налоговая нагрузка на организацию* – это совокупный доход хозяйствующего субъекта, который отчуждается в государственный бюджет в виде налогов».

«*Налоговая нагрузка на организацию* – это доля выручки, которая в среднем приходится на уплату налогов и обязательных взносов в бюджет» [1].

Ведя речь о налоговой нагрузке на экономику, традиционно подразумевают, что при ее расчете учитываются налоговые доходы бюджета, в которые включаются суммы поступлений всех налогов и сборов, таможенных пошлин, страховых взносов на обязательное государственное социальное страхование и прочие налоговые платежи, которые сопоставляются с величиной ВВП. Именно таким образом рассчитывается налоговая нагрузка по методологии МВФ, однако в Республике Беларусь рассчитывается несколько иной показатель. Отличие состоит в том, что в расчет не принимаются отчисления на обязательное государственное социальное страхование (отчисления в Фонд социальной защиты населения), из-за чего уровень налоговой нагрузки в данном случае оказывается меньше. Динамика уровня налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь, рассчитанной по методологии Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, представлена на рисунке 1.

Как видно по данным рисунка 1, налоговая нагрузка в 2020 г. снизилась по сравнению с 2019 г., что было обусловлено как снижением налоговых поступлений в бюджет, так

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

и сокращением ВВП страны. При этом темпы снижения налоговых поступлений были выше темпов снижения ВВП, что и привело к снижению уровня налоговой нагрузки.

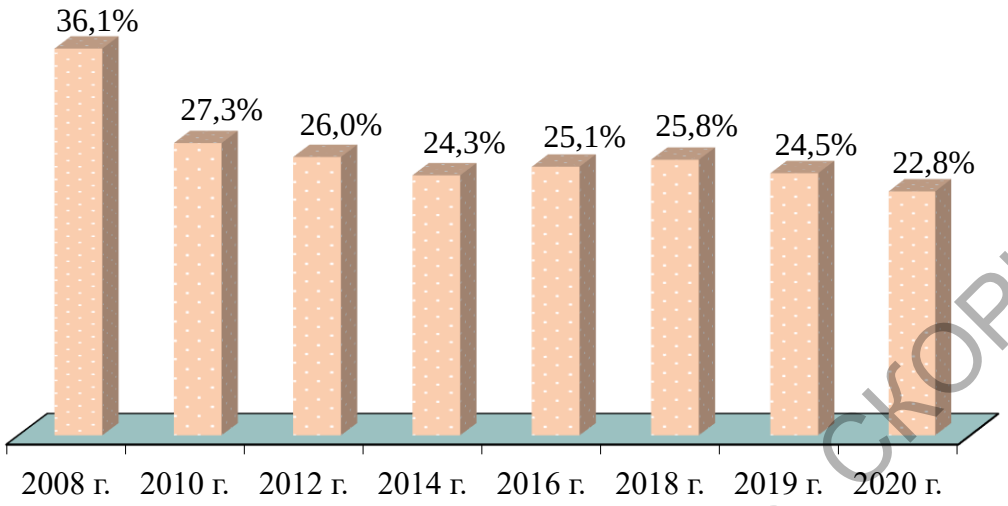


Рисунок 1 – Динамика налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь за 2008–2020 гг. (по методологии Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь) [2]

Сокращение налоговых поступлений в данный период обусловлено, в первую очередь, ухудшением финансового положения многих организаций, негативной динамикой их финансовых результатов. По данным Национального статистического комитета, прибыль до налогообложения, полученная белорусскими организациями, в сопоставимых ценах снизилась в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 41,1%, количество убыточных организаций, получивших чистый убыток, возросло на 11,2%, а их удельный вес в общем количестве организаций возрос с 13,6% до 15,1%. Все это привело к сокращению поступлений налога на прибыль на 33,3% в 2020 г. по сравнению с предыдущим периодом.

Наибольший вклад в формирование налоговых доходов бюджета страны в 2020 г. как и в предыдущие годы внесли налоги на товары (работы, услуги). Их доля в налоговых доходах бюджета в этот период составила 52,6% и по сравнению с 2019 г. выросла на 4 п.п. При этом отмечена опережающая динамика поступления этой группы налогов (100,1%) по сравнению с темпами роста всех налоговых доходов (92,3%).

В целом, снижение налоговой нагрузки в 2020 г. обусловлено снижением доли в ВВП налогов на доходы и прибыль (на 0,8 п.п.), налоговых доходов от внешнеэкономической деятельности (на 0,7 п.п.), налогов на собственность (земельный налог и налог на недвижимость) (на 0,2 п.п.), других налогов, сборов (пошлин) и иных обязательных платежей (на 0,1 п.п). Одновременно с этим имел место рост доли в ВВП налогов на товары (работы, услуги) (на 0,1 п.п.), что несколько уменьшило темпы снижения налоговой нагрузки [2].

Резюмируя приведенные выше данные, можно отметить, что несмотря на формальное снижение уровня налоговой нагрузки на экономику, говорить об улучшении условий ведения бизнеса в стране с точки зрения налогообложения затруднительно. Снижение налоговой нагрузки обусловлено не реформированием налоговой системы, введением налоговых льгот или снижением ставок налогов и сборов, а ухудшением экономической обстановки, в результате которой значительно снизился ВВП, ухудшились финансовые результаты деятельности организаций и снизились объемы налоговых поступлений в бюджет. Таким образом, в данном случае можно говорить о количественном

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

снижении налоговой нагрузки, но не качественном. На основании этого можно предположить, что отрицательная динамика уровня налоговой нагрузки могла не отразиться существенно и положительным образом на деловой и инновационной активности организаций в стране.

Проанализируем основные индикаторы инновационной активности организаций промышленности и сферы услуг в Республике Беларусь.

На рисунке 2 представлены данные о динамике количества инновационно-активных организаций.

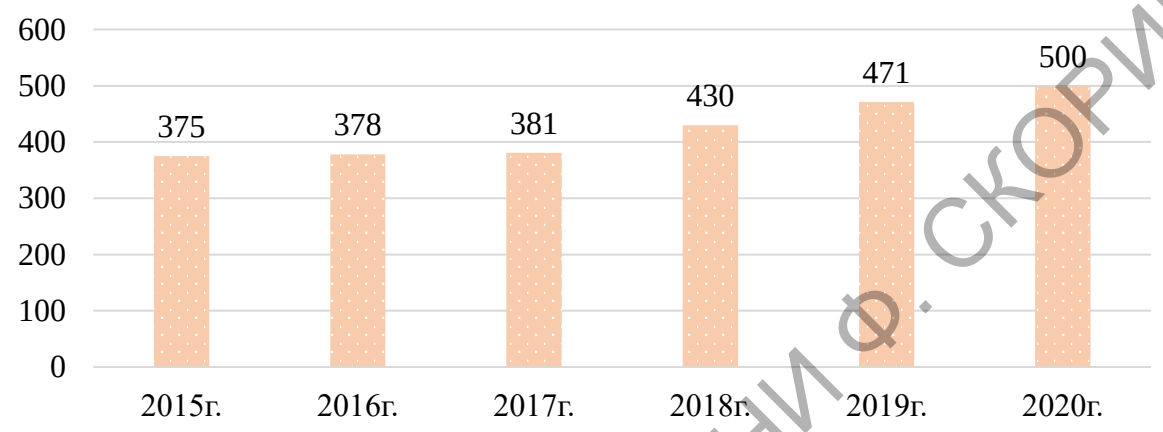


Рисунок 2 – Динамика количества инновационно-активных организаций промышленности и сферы услуг в Республике Беларусь, ед.

Согласно данным, представленным Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь, на протяжении периода с 2015 г. по 2020 г. общее количество инновационно-активных организаций промышленности и сферы услуг, осуществлявших затраты на технологические инновации, стабильно увеличивалось. Порядка 85-90% от общего количества составляют организации промышленности.

На рисунке 3 представлена динамика затрат организаций промышленности и сферы услуг на технологические инновации.

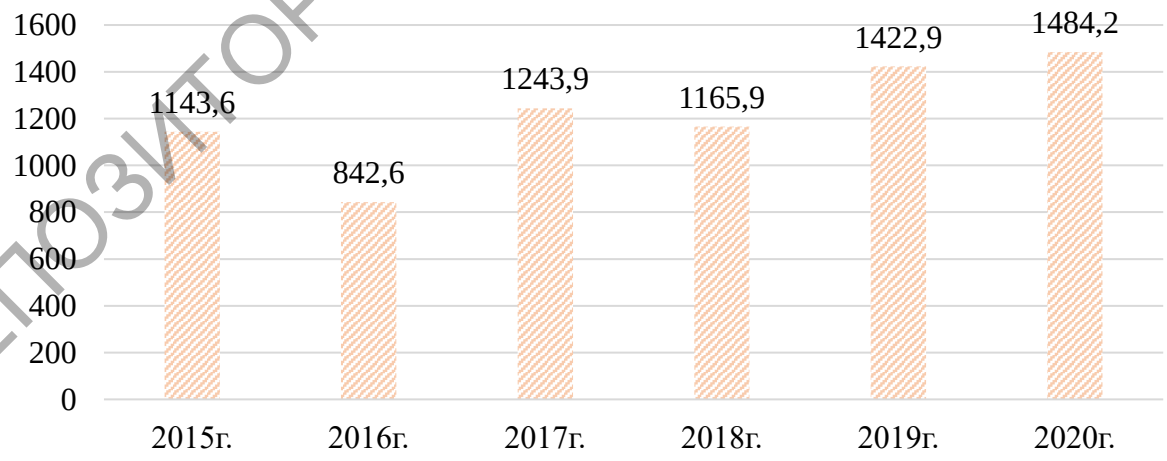


Рисунок 3 – Динамика затрат организаций промышленности и сферы услуг на технологические инновации в Республике Беларусь, млн. руб. [3; 4]

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Затраты организаций на технологические инновации представляют собой все суммы затрат, которые были фактически осуществлены субъектами и связаны с созданием, внедрением, использованием технологических инноваций. Последние включают в себя несколько групп инноваций: продуктовые и процессные. Технологические инновации – это основной вид инноваций, осуществляемый организациями промышленности и сферы услуг в Республике Беларусь. Организационные и маркетинговые инновации традиционно занимают в затратах организаций относительно небольшой удельный вес.

Данные рисунка 3 свидетельствуют о наличии в целом положительной динамики затрат организаций промышленности и сферы услуг на технологические инновации, хотя в отдельные периоды (2016 и 2018 гг.) наблюдался спад. Вместе с тем, в 2019–2020 гг. рост затрат организаций на технологические инновации оказался весьма незначительным, причем данные представлены в текущих, а не сопоставимых ценах. С учетом инфляционного фактора реально в 2020 г. имело место снижение объемов затрат организаций на инновации. В условиях сложной экономической обстановки, при ухудшении финансовых результатов деятельности многих организаций, а также увеличении доли убыточных организаций такая тенденция закономерна.

Таким образом, на основании представленных данных можно сделать следующие выводы:

– налоговая нагрузка на экономику в Республике Беларусь начиная с 2018 г. снижается, особенно заметное ее снижение наблюдалось в 2020 г.;

– снижение налоговой нагрузки на экономику было обусловлено не снижением размеров ставок налогов, сборов и пошлин, введением новых льгот и т.д., а снижением поступлений в бюджет сумм налогов и сборов в результате ухудшения финансового положения многих предприятий и уменьшения на этой основе размеров налоговых баз. Кроме того, имела место отрицательная динамика ВВП, при этом темпы снижения сумм налогов и сборов превысили темпы снижения ВВП, что привело к заметному снижению налоговой нагрузки в 2020 г.;

– количество инновационно-активных организаций в Республике Беларусь в этот же период увеличилось, однако о содержании и уровне их инновационной деятельности сложно судить ввиду отсутствия соответствующих данных в широком доступе;

– в текущих ценах отмечается небольшой рост затрат на инновации;

– формально наблюдается обратная взаимосвязь между уровнем налоговой нагрузки на экономику и инновационной активностью организаций в Республике Беларусь: со снижением налоговой нагрузки растет количество инновационно-активных организаций и суммы их затрат на инновации. Однако учитывая причины снижения налоговой нагрузки и незначительный рост затрат на инновации, который в сопоставимых ценах фактически отсутствует, можно говорить о том, что проявление этой обратной зависимости заключается в отрицательной динамике инновационной активности с точки зрения показателя затрат на инновации в условиях сохранения реально ощущаемой организациями налоговой нагрузки на прежнем уровне.

Литература

1. Налоговая нагрузка: что это такое и как ее контролировать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kontur.ru/articles/5986. – Дата доступа: 10.10.2021.

2. Налоговая нагрузка на экономику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-economica-ru/. – Дата доступа: 13.10.2021.

3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь [Статистический сборник] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2020. – 124 с.

4. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2020 году [Статистический сборник] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2021. – 115 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 336.77.067

С. Ф. Каморников
sfkamornikov@mail.ru
Т. Н. Кравцова
tania.bielarus@gmail.com
Е. А. Минович
mea1263@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

АКТУАРНАЯ ОЦЕНКА РИСКА НЕВОЗВРАТА РОЗНИЧНЫХ КРЕДИТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОЛА И ВОЗРАСТА ЗАЕМЩИКА

В работе строятся и анализируются модели зависимости риска невозврата розничных кредитов в зависимости от пола и возраста заемщика. Обсуждаются прикладные возможности полученных результатов, связанные с корректировкой действующих скоринговых методик оценки платежеспособности заемщика и нахождением количественных оценок связи размеров розничного кредита с ожидаемой остаточной продолжительностью жизни пожилых заемщиков.

Ключевые слова: розничный кредит, кредитный риск, скоринг, модель кредитного риска.

В настоящее время для оценки риска кредитования заемщика особую популярность приобрели скоринговые методики. Сущность их состоит в выделении системы факторов, отражающих социальное и экономическое положение заемщика и его способность к своевременному погашению долга, придании им определенной количественной оценки и вычислении интегрированной оценки платежеспособности физического лица. Таким образом, внедрение скоринговой методики в конкретном кредитном учреждении связано с решением проблем, обусловленных:

1) выбором факторов кредитоспособности заемщика;

2) определением количественной оценки клиента по каждому из факторов риска (на основе математических и статистических моделей);

3) встраиванием факторных оценок в скрининг-систему.

На сегодняшний день известно достаточно много методик кредитного скоринга (см., например, [1]). Одной из самых известных является модель Д. Дюрана, предложенная в 1941 году. Она включает в себя оценку заемщика по семи факторам (пол, возраст, профессия, сфера деятельности, наличие банковского счета, длительность проживания в данном населенном пункте, стаж работы клиенты на последнем месте). Другие скоринговые методики содержат в анкете потенциального заемщика до 30 позиций. Однако в большинстве случаев они строятся на не более чем 20 критериях.

При этом практически всегда в качестве факторов риска рассматриваются возраст и пол кредитополучателя. Последнее связано:

– в первую очередь, с тем, что возраст и пол клиента могут объективно рассматриваться как факторы, от которых зависят будущие доходы (как правило, студенты, потенциальные призывники и пенсионеры считаются наиболее рискованными заемщиками),

– во-вторых, они определяют интенсивность смертности после дожития, а также ожидаемую остаточную продолжительность жизни, оказывая тем самым дополнительное давление на кредитный риск розничных банковских продуктов на уровне заемщика.

В представленной исследовательской работе рассматриваются некоторые аспекты актуарного моделирования риска невозврата потребительского кредита по случаю

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

смерти заемщика. Информационную базу исследования составляют таблицы продолжительности жизни (на конец 2016 года), взятые из источника [2].

При этом под риском невозврата потребительского кредита по случаю смерти заемщика понимается математическое ожидание $M[X]$ индивидуального убытка X кредитного учреждения, где X – случайная величина, определяемая равенством (формула 1):

$$X = \begin{cases} b, & \text{если заемщик умер,} \\ 0, & \text{в противном случае.} \end{cases} \quad (1)$$

Здесь через b обозначается размер потребительского кредита, выданного заемщику. В дальнейшем, исходя из актуарных соображений, будем считать, что срок кредита равен одному году. В целях удобства визуализации результатов будем полагать также, что $b = 100$ (в таком случае, с одной стороны, риск равен выраженной в процентах вероятности наступления события, связанного с невозвратом кредита по случаю смерти кредитополучателя, с другой стороны, он отражает возможные убытки кредитного учреждения при выдаче физическому лицу годового кредита в размере 100 рублей).

С учетом оговоренных допущений получаем, что (формула 2):

$$M[X] = 0 \cdot p_x + 100 \cdot q_x = 100 \cdot q_x, \quad (2)$$

где p_x – вероятность того, что заемщик после получения кредита проживет еще по крайней мере один год, q_x – вероятность того, что он умрет в течение ближайшего года, а x – возраст заемщика. При этом вероятность q_x может быть оценена статистически (см., например, [3]) на основании селективных таблиц продолжительности жизни по формуле 3:

$$q_x = \frac{d_x}{l_x}, \quad (3)$$

где l_x – среднее количество людей, доживших до возраста x лет, d_x – число представителей группы, умерших в возрасте от x до $x+1$ лет.

Отметим, что смертность среди женщин намного меньше, чем среди мужчин (в возрасте 20 – 40 лет примерно в 4 раза). Поэтому в дальнейшем при оценке риска невозврата потребительского кредита по случаю смерти заемщика для мужчин и женщин нами используются различные таблицы смертности.

Графические модели зависимости риска невозврата потребительского кредита по случаю смерти заемщика от его возраста представлены на рисунке 1 (для мужчин) и рисунке 2 (для женщин).

В нашем исследовании возрастной горизонт моделей ограничен значениями 18 лет (так как кредиты выдаются лицам старше 18 лет) и 110 лет (так как в таблицах смертности установлен предельный возраст в 110 лет, а также ввиду того, что достижение гражданином пенсионного возраста не может служить основанием для отказа в предоставлении ему кредита [4]). Отметим, что в США, согласно «Акту о равных кредитных возможностях», банкам также запрещено отказывать в выдаче кредитов по таким факторам, как раса заемщика, его пол и возраст (кроме лиц до 18 лет).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Рисунок 1 – Графическая модель риска невозврата кредита заемщика-мужчины

Рисунок 2 – Графическая модель риска невозврата кредита заемщика-женщины

Анализ моделей показывает, что, несмотря на внешнее сходство, они существенно различаются. Некоторые из этих различий приведены в таблице 1.

Отметим, что при достижении пенсионного возраста (в Республике Беларусь он составляет 63 года для мужчин и 58 лет для женщин) риск невозврата потребительского кредита по случаю смерти заемщика составляет 3,06% и 0,64% (для мужчин и женщин соответственно). Последнее замечание, а также представленные в таблице 1 данные говорят о том, что с позиций риска смерти более желанными клиентами для банков являются женщины.

Приведенные актуарные расчеты показывают, что, хотя решающим фактором, определяющим принятие положительного решения о предоставлении кредита физическому лицу, является его платежеспособность, коммерческим кредитным учреждениям не стоит пренебрегать рисками смерти кредитополучателей. Исходя из этого, многие зарубежные банки вводят возрастные ограничения. Например, ПАО «Сбербанк России» в начале 2019 года объявил о запуске потребительского кредитования под поручительство для пенсионеров до 80 лет. Те или иные ограничения по возрасту при кредитовании

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

сегодня есть у большинства крупных российских коммерческих банков. В то же время не ставят возрастной порог для заемщиков в Альфа-банке, Юникредит-банке, Росбанке и Почта-банке [5].

Таблица 1 – Показатели возраста на заданных уровнях риска невозврата потребительского кредита по случаю смерти заемщика

Уровень риска, %	Мужчинами достигается в возрасте	Женщинами достигается в возрасте
0,1	23	36
0,25	32	47
0,5	42	55
0,75	47	61
1,0	50	64
1,5	55	68
2	59	71
5	71	79
10	80	85
20	89	92

Что касается Республики Беларусь, то здесь в условиях прямого запрета на отказ в кредитовании пенсионеров Национальный банк рекомендует коммерческим банкам (см. [5]) использовать меры, способствующие снижению кредитных рисков при кредитовании граждан пенсионного возраста (дифференцирование максимального размера кредита и предельного коэффициента платежеспособности для разных категорий граждан; использование смешанных форм обеспечения исполнения обязательств по кредиту, а именно залога недвижимого имущества и поручительства граждан, не достигших пенсионного возраста, страхование риска невозврата кредита и т.п.).

Отметим еще один из прикладных аспектов полученных результатов. Напомним, что классическая модель Дюрана по факторам «возраст» и «пол» определяет следующую систему выделения баллов потенциальному заемщику: 0,01 балла за каждый год свыше 20 лет (максимум – 0,30); 0,4 балла для заемщика женского пола и 0 баллов для заемщика мужского пола. Полученные в работе результаты доказывают, что такая система начисления баллов требует определенной корректировки на возрастном интервале от 50 до 110 лет.

Другое возможное направление развития полученных результатов может быть связано с нахождением количественных оценок связи размеров кредита с ожидаемой остаточной продолжительностью жизни пожилых заемщиков.

Литература

1. Банкова, К. В. Совершенствование оценки платежеспособности физического лица на основе опционного метода: дис. ... канд. экон. наук / К. В. Банкова. – Самара, 2015. – 106 с.

2. The Human Mortality Database. Belarus. Life tables by year of death [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.mortality.org/. – Дата доступа: 24.11.2019.

3. Фалин, Г. И. Математические основы теории страхования жизни и пенсионных схем / Г. И. Фалин. − М.: Анкил, 2002. – 262 с.

4. Письмо РБ № 04-23/573 от 24.09.2007 «Об использовании возрастных ограничений при кредитовании» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belzakon.net/ Законодательство/Письма/2007/102928. – Дата доступа: 04.11.2021.

5. Возрастное уравнение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www. rsb.ru/press-center/publications/2019/170419/. – Дата доступа: 04.11.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.23

Т. А. Ржевская
rzheuskaya.t@polessu.by
А. Г. Штепа
shtepa.a@polessu.by
ПолесГУ, Республика Беларусь

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗЕЛЕНОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие зеленой экономики в настоящее время является активным драйвером экономического роста. Внедрение принципов зеленой экономики в Республике Беларусь целесообразно проводить в регионах, соседствующих с Украиной и Польшей, так как они имеют схожие климатические и экологические условия, одинаковое биоразнообразие внутри однородной экосистемы Международное сотрудничество в области зеленой экономики даст возможность расширить круг решаемых экологических проблем и скоординировать действия заинтересованных участников.

Ключевые слова: зеленая экономика, зеленые инициативы, трансграничное сотрудничество, экологические проекты, инновационно-промышленный кластер.

Активное развитие экономики, имеющее место во второй половине XX века закономерно привело к росту значимости экологических проблем. Рост количества выбросов в воду и атмосферу, неконтролируемый рост отходов, снижение качества воды и деградация почв, промышленное и радиоактивное загрязнение, истощение природных ресурсов и генофонда являются актуальными мировыми проблемами, ухудшающими качество жизни современного человека. Во второй половине XX века экономическая модель развития мировой экономики в качестве одной из целей была ориентирована на обеспечение охраны окружающей среды, что создавало значительную нагрузку на экономику, ограничивало темпы экономического роста.

С конца XX века важнейшее место в глобальной повестке дня заняла концепция «зеленой экономики». Реализация данной концепции позволила рассматривать экологические проекты не в качестве дополнительной нагрузки на экономику, а в качестве активного драйвера экономического роста, обеспечивающего достижение устойчивого развития, как отдельных регионов, так и мировой экономики в целом.

Именно поэтому развитие зеленой экономики приобретает глобальный характер, и преимущества от внедрения её принципов становятся все более очевидными. По данным отчета участников международного клуба финансового развития IDFC, объем общих обязательствах клуба по зеленому финансированию в 2019 году составил 197 миллиардов долларов США [1]. Это на 47 % больше, чем в 2018 году, но все еще ниже максимума, достигнутого в 2017 году. Совокупные обязательства членов IDFC по зеленому финансированию достигли 867 миллиардов долларов США с 2015 года. Обязательства по экологическому финансированию составили примерно 25 % от общего числа новых обязательств, о которых сообщили участники, возобновив тенденцию к росту. С 2015 года на долю зеленых обязательств неизменно приходится более одной пятой от общего объема инвестиций IDFC. Климатическое финансирование, включающее все виды деятельности, связанные со снижением выбросов парниковых газов и адаптацией к изменению климата, составило 93 % от общего объема зеленого финансирования [1].

Активная переориентация векторов экономического развития в сторону зеленых инициатив не обошла стороной и Республику Беларусь. Необходимость развития зеленой экономики в нашей стране обусловлена рядом факторов:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

1. Большое количество экологических проблем, с которыми столкнулась наша страна и которые возможны в будущем. Наиболее вероятные в будущем экологические проблемы в Республике Беларусь связаны изменением климата в таких областях, как сельское и лесное хозяйство, водные ресурсы и экосистемы.

2. Необходимость проведения мероприятий по предотвращению истощения природных ресурсов и генофонда, а также разрушению природных и культурных памятников. За последние годы в Республике Беларусь наблюдается резкое снижение индекса экологической эффективности, который в 2016 г. составлял 82,3 %, в 2018г. 64,98 %, а в 2020 г. только 53,0 % [2]. По данному показателю Беларусь опустилась в рейтинге на 14 мест (с 35 в 2018 г. на 49 в 2020 г.). Основной причиной указанной динамики является недостаточная эффективность мероприятий, проводимых в рамках предотвращения истощения природных ресурсов, в частности лесного покрова.

3. Наличие значительного воздействия на окружающую среду производства и транспортировки энергии, которое выражается в загрязнении воздуха, воды и почвы, а также выбросах парниковых газов.

4. Наличие возможностей для улучшения энергоэффективности, особенно для теплоснабжения [3].

Все вышеуказанное определяет актуальность развития зеленой экономики в Республике Беларусь.

Для достижения наибольшей эффективности реализации концепции зеленой экономики начинать внедрение ее принципов целесообразно в тех регионах, которые имеют схожие климатические и экологические условия, одинаковое биоразнообразие внутри однородной экосистемы и т.д.

По нашему мнению, в качестве объекта для начального внедрения принципов зеленой экономики на территории нашей страны рекомендуется использовать трансграничные регионы Беларуси, соседствующие с Украиной и Польшей. При этом, развитие должно вестись одновременно в трансграничных регионах трех стран.

При этом изменения климата, увеличение количества отходов, загрязнение поверхностных и подземных вод, уменьшение биологического разнообразия – все эти экологические проблемы имеют трансграничный характер.

В настоящее время произошел сдвиг климатических зон, в результате которого образовалась новая агроклиматическая зона на территории трансграничных полесских регионов Беларуси, Украины и Польши. Данная зона характеризуется наиболее продолжительным и теплым вегетационным периодом, неустойчивым увлажнением. Агроклиматические условия этой области по теплообеспеченности в целом благоприятны как для возделывания основных сельскохозяйственных культур, так и некоторых южных теплолюбивых культур, которые ранее являлись нетипичными для этой зоны выращивания. Особенностью Новой зоны являются частые продолжительные засухи и другие засушливые явления, которые приводят к истощению запасов почвенной влаги и нарушению водного баланса растений, особенно на легких песчаных и супесчаных почвах, осушенных торфяниках.

Существенное изменение условий произрастания сельхозкультур в Полесском регионе требует коррективов в практике ведения сельского хозяйства и разработке стратегии развития сельхозпроизводства.

Необходимость развития зеленой экономики именно в данных регионах подтверждается еще и тем, что трансграничные территории характеризуется низким потенциалом развития и имеет ярко выраженные депрессивные черты:

– техногенное загрязнение территорий пострадавших от аварии на Чернобыльской атомной электростанции – высокий риск трансграничного перемещения вредных выбросов поверхностными водами и в следствии лесных пожаров;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– низкая конкурентоспособность трансграничных территорий – неэффективное использование трудовых ресурсов (безработица);

– необходимость дополнительных инвестиций в экологическую инфраструктуру и восстановления плодородия – в результате естественного распада радионуклидов площадь загрязненной территории после ЧАЭС постоянно уменьшается, а часть земель вводится в оборот. При этом все, что выращено на территориях, введенных в такой сельскохозяйственный оборот, предназначено для технических целей.

Преодоление данных негативных тенденций возможно только в рамках международного сотрудничества. Международное сотрудничество в области зеленой экономики даст возможность дополнять множество подходов к решению экологических проблем, расширить круг и скоординировать действия заинтересованных участников.

Вместе с тем внедрение принципов зеленой экономики, в том числе в трансграничных регионах, было закреплено еще в 2015 году, когда Беларусь, Польша и Украина, как государства-члены ООН подписали «Повестку дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». Одной из целей данного документа является защита и восстановление экосистем суши и содействие их рациональному использованию, рациональное лесопользование, борьба с опустыниванием и прекращение процесса утраты биоразнообразия, что реализует основные направления зеленой экономики [4, с. 44].

В течение 2015-2021 в трансграничных регионах были реализованы и реализуются отдельные экологические проекты. Наиболее успешными из них являются:

– проект «Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике», финансируемый ЕС и реализуемый ПРООН в Беларуси;

Проект направлен на продвижение принципов зеленой экономики и внедрение бизнес-моделей экологического производства и потребления путем поддержки местных зеленых инициатив, создания зеленых рабочих мест и реализации коммуникационных мероприятий. Масштабность проекта охватывает восемь отраслей экономики: сохранение биоразнообразия, обращение с отходами, органическое сельское хозяйство, экотуризм, зеленый транспорт, фитопродукция, управление водными ресурсами и экологические инновации. Успешная реализация пилотных проектов обеспечила экономический рост, социальное и экологическое развитие. Целью проекта является дальнейшее внедрение принципов зеленой экономики в секторе образования [5].

– проект «Вовлечение общественности в экологический мониторинг и улучшение управления охраной окружающей среды на местном уровне», финансируемый ЕС и реализуемый ПРООН в Беларуси. Приоритетами проекта является эффективное управление окружающей средой на местном уровне, мониторинг экологических рисков и обмен информацией о качестве атмосферного воздуха.

Сущность проекта заключается в создании экологических клубов, координации работы «зеленых школ» и активном привлечении общественности к экологическому образованию. Кроме этого, участники проекта взаимодействуют с органами государственной власти, в части защиты окружающей среды и реализации экологической политики.

– проект Европейского Союза по зеленой экономике в сотрудничестве с Республикой Беларусь. Проект направлен на продвижение механизмов и принципов зеленой экономики, противодействие изменению климата, борьбу с деградацией земель, сохранение биоразнообразия, восстановление нарушенных экосистем в Республике Беларусь.

– проект «Противодействие деградации земель, сохранение биологического разнообразия и снижение выбросов парниковых газов (CO2) через внедрение инновационных методов борьбы с лесными пожарами в Чериковском районе Могилевской области», программа Глобального экологического фонда, реализуется ПРООН в Беларуси.

Несмотря на значительный вклад, который внесли указанные проекты в развитие принципов зеленой экономики на территории Республики Беларусь, их реализация не

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

носит системный характер и не позволяет обеспечить устойчивое развитие зеленой экономики на макроуровне.

По нашему мнению, достижение устойчивого развития зеленой экономики в Полесском регионе и в Республике Беларусь в целом невозможно без функционирования специального института, который позволит консолидировать все инициативы, в том числе и бизнес-предложения, бизнес-модели в области экологического развития регионов.

С учетом наличия большого количества разнообразных субъектов, заинтересованных в развитии зеленой экономики, целесообразным представляется функционирование такого института в форме кластерной модели. Использование кластерной модели развития зеленой экономики позволит обеспечить высокие темпы внедрения инновационных разработок при реализации зеленых инициатив, активную поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, реализующих зеленые проекты, масштабность внедрения зеленых проектов в экономику страны.

В настоящее время на территории Республики Беларусь функционирует 4 кластера, один из которых специализируется в области биотехнологии и зеленой экономики. По нашему мнению, именно на базе данного кластера целесообразно консолидировать зеленые инициативы, так как в данном кластере уже налажены устойчивые хозяйственные связи между отдельными субъектами бизнеса, заинтересованными в реализации зеленых инициатив.

Таким образом, внедрение принципов «зеленой» экономики в Республике Беларусь имеет важнейшее значение в обеспечении устойчивого экономического роста страны, основанного на внедрении инновационных разработок в условиях сохранения природного капитала региона. При этом достигается гармонизации экономических, экологических (снижение нагрузки на окружающую среду и повышение эффективности использования природного капитала) и социальных (улучшению качества жизни отдельных индивидов) интересов отдельных членов общества.

Литература

1. DFC Green Finance Mapping Report 2020 [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.climate policyinitiative. org/ wp-content/uploads/2020/11/IDFC-Green-Finance-Mapping-2020-full-report.pdf (accessed 15/10/2021).

2. Рейтинг стран мира по индексу экологической эффективности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gtmarket.ru/ratings/environmental-performance-index – Дата доступа: 13.10.2021.

3. Штепа, А. Г., Ржевская Т. А. Проблемы развития зеленой экономики в Республике Беларусь / А. Г. Штепа, Т. А. Ржевская // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы Сборник трудов XV международной науч.-практ. конф. – Пинск : ПолесГУ. – 2021. – С. 68–70.

4. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года (2015) [Электронный ресурс] // Генеральная Ассамблея ООН. – Режим доступа: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&referer=http://mfa.gov.by/mulateral/sdg/&Lang=R. – Дата доступа: 11.10.2021.

5. Проект «Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.greenlogic.by/about.html. – Дата доступа: 13.10.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.45:336.77

Л. В. Федосенко
stepan112@rambler.ru
Т. И. Иванова
itigomel@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

В статье рассматриваются вопросы государственных заимствований в контексте экономической безопасности страны. Обозначены проблемы заимствований и представлены пороговые показатели, характеризующие зону риска для экономики и финансовой сферы. Исследованы показатели государственного долга Республики Беларусь за 2018-2020 гг., а также финансовые результаты и закредитованность белорусской экономики.

Ключевые слова**:** государственные заимствования, государственный долг, внешний долг, внутренний долг, валовой внешний долг, экономическая безопасность, финансовые ресурсы.

В научной литературе мнения ученых-экономистов, относящиеся к вопросу государственных заимствований с позиции экономической безопасности страны неоднозначны. В то же время все авторы сходятся во мнении, что государственные заимствования должны иметь пределы, ограничивающие риск, как для национальной экономики, так и её финансовой системы. Угрозы финансовой безопасности в сфере государственных заимствований возникают в случае чрезмерного возрастания размера государственного долга. Проблемы, связанные с чрезмерным накоплением государственного долга, могут проявляться в следующем: расходы по его обслуживанию приводят к оттоку капитала за рубеж; во многих случаях требуется повышение налогов, что подрывает действие экономических стимулов и приводит к увеличению неравенства в доходах населения; заимствования на международных рынках капиталов с целью рефинансирования долга или уплаты процентов могут увеличить процентные ставки по банковским кредитам и предельно сузить частное инвестиционное финансирование и т.д.

Для оценки возникновения угроз применяются пороговые значения показателей, выход за которые означает невыполнение государством принятых на себя финансовых обязательств. Так, к основным показателям, отражающим безопасность в сфере государственного долга и их пороговых значений, относятся: отношение объема государственного долга к ВВП; отношение дефицита бюджета к ВВП; отношение расходов бюджета на обслуживание государственного долга к общему объёму расходов бюджета; превышение внешним долгом экспорта – не более чем в 2 раза; пороговое значение суммы платежей по обслуживанию внешнего долга к ВВП; отношение расходов на обслуживание государственного внешнего долга к доходам от экспорта; сопоставление роста государственного долга с динамикой (нормой) внутренних инвестиций и другие.

Особенно для государства опасны не сами большие абсолютные суммы внешнего долга, а их соотношение с ВВП, который отражает рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год во всех отраслях национальной экономики на территории государства и предназначенных для потребления, накопления и экспорта.

Поэтому дальнейшее развитие финансовой системы Республики Беларусь на рыночных принципах, интеграция белорусской экономики в мировое хозяйство, а также наличие и устойчивый рост накопленного государственного долга и практики его постоянного рефинансирования требуют всестороннего углубленного исследования данной

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

проблемы с целью оптимизации долговой нагрузки государства. В таблице 1 представлены показатели, характеризующие государственный долг Республики Беларусь за обозначенный период [1, 2].

Таблица 1 – Показатели государственного долга Республики Беларусь за 2018-2020 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Государственный долг на 31.12, млн руб.	45400	44800	57800
Государственный долг, в процентах к ВВП	35,1	33,7	36,2
Внутренний государственный долг, млн руб.	8900	8800	9900
Внешний государственный долг, млн долл.	16900	17100	18600
Внешний государственный долг, в процентах к ВВП	28,4	27,1	30,9
Валовой внешний долг, млн долл.	39000	40800	42100
Валовой внешний долг, в процентах к ВВП	65,5	64,5	70,2
Расходы по обслуживанию государственного долга и долга органов местного управления и самоуправления, млн руб.	2354,9	2341,5	2481,1
Расходы по обслуживанию государственного долга и долга органов местного управления и самоуправления, в процентах к доходам консолидированного бюджета	6,25	6,0	6,3

Как видим, государственный долг Республики Беларусь растет, хотя с позиции принятых в международной и белорусской практике критериев, размер, как общего, так и внешнего долга пока не превышает установленных норм. Однако, для экономики страны опасны складывающиеся тенденции в показателях государственных заимствований, особенно валового внешнего долга, размер которого на начало текущего года составил 70,2 % к ВВП. Рекордный объем валового внешнего долга обусловил и исторически рекордный подушевой уровень внешней задолженности – 4535 долларов США на душу населения. Этот показатель по состоянию на второй квартал текущего года значительно выше, чем в других странах постсоветского пространства: в Молдове – 3020, в России – 3180, в Украине – 3340 долларов. Подушевой валовой внешний долг, выраженный в количестве среднемесячных заработных плат, в Республике Беларусь составляет 8,6, в Молдове – 6,1, в России – 4,4, в Украине –7,2.

Расходы по обслуживанию внешнего долга ложатся тяжелым бременем не только на бюджет государства, но и субъектов экономики. Следует сказать, что внешний валютный долг сегодня превышает золотовалютные резервы страны более чем вдвое. Объем валового внешнего долга превышает все валютные активы страны, в том числе в разы больше суммы ликвидных валютных активов. Аналогичная ситуация складывается и у некоторых белорусских предприятий, долг которых превышает стоимость их активов.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В последние 15 лет главным заёмщиком на ссудном рынке является государство. Сектор государственного управления в этот период наращивал внешний долг более высокими темпами по сравнению с другими секторами. Внешний долг Правительства и Национального банка Республики Беларусь составляет 45,4 % валового внешнего долга. Эти займы наиболее надежны для кредиторов, поскольку именно государство обладает наибольшими возможностями в распоряжении денежными средствами и собственностью [3].

Расходы по обслуживанию государственного долга и долга органов местного управления и самоуправления растут как в абсолютном выражении, так и в относительном. Их уровень по отношению к доходам консолидированного бюджета превысил 6 %.

Учитывая тот факт, что большая часть государственных заимствований направляется не на реализацию коммерческих проектов, прибыль от которых могла бы служить источником финансирования государственных обязательств, а используется на поддержание платежного баланса и реструктуризации существующих долгов, совершенно очевидно, что риски экономики с позиции её безопасности находятся именно в использовании заёмных ресурсов.

Внешний долг стал главной проблемой для государства не только настоящего времени, но и будущего, поскольку он номинирован не в белорусских рублях, а в иностранной валюте, которую нельзя напечатать, а можно либо заработать, либо одолжить.

Большую часть валового внешнего долга Республики Беларусь составляет задолженность организаций, к которой относится текущая задолженность промышленных предприятий за сырье, комплектующие и энергоносители, непогашенная задолженность торговых организаций за поставленный товар и займы, взятые субъектами напрямую у внешних кредиторов.

Внешняя задолженность предприятий страны финансируется из множества источников, имеет разные сроки и условия погашения. Эти долги нельзя назвать автономными, поскольку государство является собственником большинства кредитуемых предприятий и их погашение затрагивает государственные интересы и государственные средства.

В таблице 2 представлена информация, характеризующая финансовые результаты и закредитованность белорусской экономики [1,4,5]. Чистая прибыль экономики в 2020 году по среднегодовому курсу доллара составила 2,262 млрд. долларов США. При этом обращает на себя внимание колоссальный убыток по инвестиционной деятельности, который по сравнению с 2019 годом увеличился почти в 40 раз (до 2019 года этого показателя в открытой отчетности не было).

Более того, почти 3,62 млрд долларов убытка по инвестиционной деятельности было получено при объеме инвестиций в основной капитал более 11,7 млрд долларов, что свидетельствует о полной неэффективности инвестиционной деятельности крупных и средних белорусских предприятий.

На обслуживание кредитов и займов субъекты потратили почти 30,2 млрд долларов, что более чем в 13 раз превышает заработанную ими чистую прибыль.

Соотношение чистой прибыли и расходов по обслуживанию кредитов в 2020 году составило 7,5 %, что более чем в 2 раза ниже предыдущего года. Это свидетельствует о чрезмерной закредитованности экономики и её зависимости от банковского сектора.

Таблица 2 – Финансовые результаты и закредитованность белорусской экономики

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1	2	3	4
Чистая прибыль прибыльных организаций, млн руб.	10059	12359	12240

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
Чистый убыток убыточных организаций, млн руб.	4544	1937	6723
Чистая прибыль экономики, в млн рублей	5515	10422	5517
Чистая прибыль экономики, в млн долларов	2858,5	4990	2262
Прибыль/убыток от инвестиционной деятельности, в млн рублей	-	-220,5	-8819,8
Прибыль/убыток от инвестиционной деятельности, в млн долларов	-	-105,6	-3616,1
Объём инвестиций в основной капитал, в млн рублей	25004	28799	28700
Объём инвестиций в основной капитал, млн долларов	12277	13788	11767
Обслуживание кредитов и займов, млн рублей	60742	66275	73600
Обслуживание кредитов и займов, млн долларов	29825,0	31729,9	30176,3
Отношение чистой прибыли к расходам по обслуживанию кредитов, в %	9,1	15,7	7,5
Среднегодовой курс 1$/BYN- рублю	2,0366	2,0887	2,4390

Сложившаяся ситуация в сфере государственных заимствований требует разработки и внедрения целостной стратегии, центральное место в которой должно быть уделено производительному, эффективному вложению заёмных финансовых ресурсов. Только в этом случае государственные заимствования могут стать значимым фактором экономического роста.

Литература

1. Отчеты Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/Publications/report/report 2018, 2019,2020.pdf. – Дата доступа: 24.09.2021.

2. Бюллетень об исполнении консолидированного и республиканского бюджета [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.minfin.gov.by/upload/bp/bulletin_cons/2018/2018.pdf. – Дата доступа: 24.09.2021.

3. Без подпитки извне – никак: у Беларуси рекордный внешний долг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://infobank.by/infolineview/bez-podpitki-izvne-nikak-u-belarusi-rekordnyj-vneshnij-dolg/. – Дата доступа: 25.09.2021.

4. Официальная статистика. Основные показатели по Республике Беларусь. Финансы предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/finansy-organizatsiy/ – Дата доступа: 25.09.2021.

5. Официальная статистика. Основные показатели по Республике Беларусь. Инвестиции в основной капитал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/investitsii-i-stroitelstvo/investitsii-v-osnovnoy-kapital/. – Дата доступа: 25.09.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 336.58:614.2(476)

М. М. Шалобасова
Л. В. Дергун
marysha1993@gmail.com
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА

В статье анализируется состояние и проблемы финансирования здравоохранения в Республике Беларусь, оценивается достаточность финансирования в соответствии с международными требованиями и зарубежным опытом, а также эффективность использования бюджетных средств. Делается вывод о целесообразности совершенствования механизмов финансового обеспечения данной сферы посредством формирования бюджетно-страховой модели финансирования.

Ключевые слова: финансирование здравоохранения, консолидированный бюджет, норматив бюджетной обеспеченности, внебюджетные ресурсы, медицинское страхование.

Выбор оптимальной модели здравоохранения имеет принципиальное значение для обеспечения эффективного использования ресурсов и улучшения качества и доступности медицинской помощи. Необходимость увеличения расходов в сочетании с ограниченными возможностями правительств по увеличению объемов расходуемых средств побуждает страны к рассмотрению возможностей реформирования финансового обеспечения систем здравоохранения.

Республика Беларусь – одна из немногих стран постсоветского пространства и европейского региона, в которых сохранена бюджетная система финансирования здравоохранения, адаптированная к социально-экономическим условиям. Законодательно она сочетается с элементами частной медицины. В стране введено обязательное медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в Республике Беларусь. Граждане Республики Беларусь могут использовать систему добровольного медицинского страхования. Сравнение расходов на охрану здоровья в странах, имеющих различные системы финансирования здравоохранения, требует использования единых методологических подходов. Для компаративного анализа целесообразно использовать долю совокупных расходов на здравоохранение в ВВП. Роль государства в финансировании системы здравоохранения иллюстрирует процент от ВВП, отражающий объем бюджетных расходов на здравоохранение. Согласно рекомендациям ВОЗ, финансирование отрасли на уровне менее 5–6 % ВВП чревато негативными последствиями для здоровья населения. Как видно из данных рисунка 1 за последние несколько лет ассигнования из консолидированного бюджета обеспечили долю соответствующих расходов в диапазоне 3,68–4,67 % ВВП.

В 2020 году общие расходы консолидированного бюджета на здравоохранение составили 4,67 % от ВВП, что является наибольшим значением за анализируемый период. В 2020 году расходы на здравоохранение составили 38,1 % общего объема расходов консолидированного бюджета, что больше значения предыдущего года на 3,8 п.п. и на 6 п.п. больше уровня 2013 года. Основными факторами увеличения расходов на здравоохранения в 2020 году являются: финансирование мероприятий по борьбе с COVID-19, а также традиционные демографические изменения. Стоит заметить, что по сравнению с другими государствами, расходы на здравоохранение в Республике Беларусь малы. Республика Беларусь направляет на финансирование данной сферы существенно меньше стран «большой семерки»: США, Франция, Великобритания,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Япония – 7,5–9,3% от ВВП. Она отстает даже от менее развитых стран: в Венгрии, Польше, Болгарии и Эстонии власти расходуют на цели здравоохранения 4,7–5,1% ВВП [2, с. 105–106].

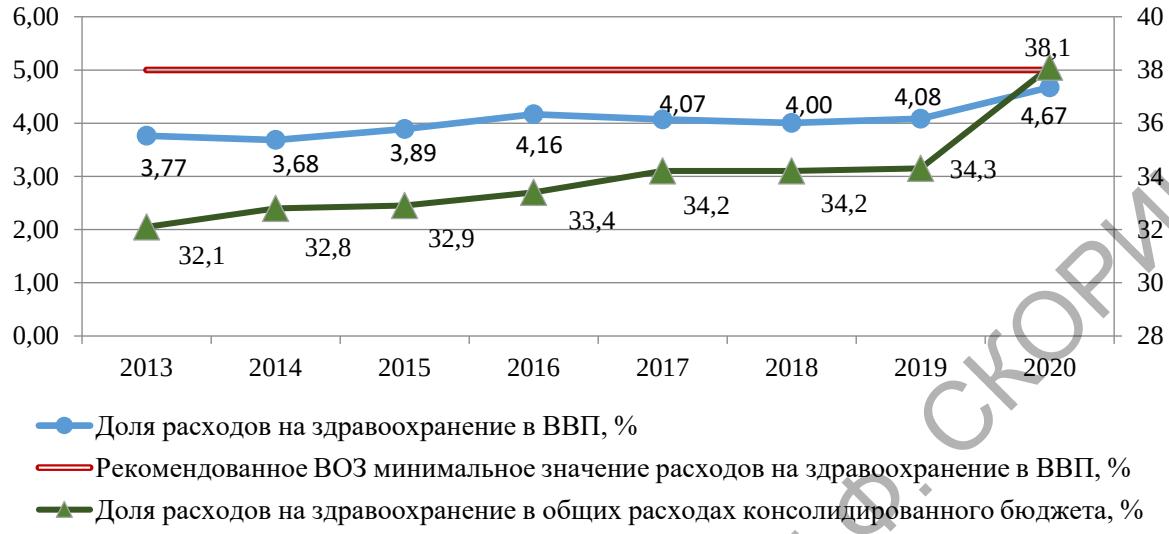


Рисунок 1 – Доля расходов консолидированного бюджета Республики Беларусь на здравоохранение в ВВП и общих расходах, в процентах

Большая часть расходов на здравоохранение приходится на местный бюджет. В 2021 году доля расходов местного бюджета на здравоохранение в общих расходах на данную отрасль составила 76,7% (рисунок 2). Приведенные данные свидетельствуют о том, что в Республике Беларусь финансирование системы здравоохранения децентрализовано на местном уровне.

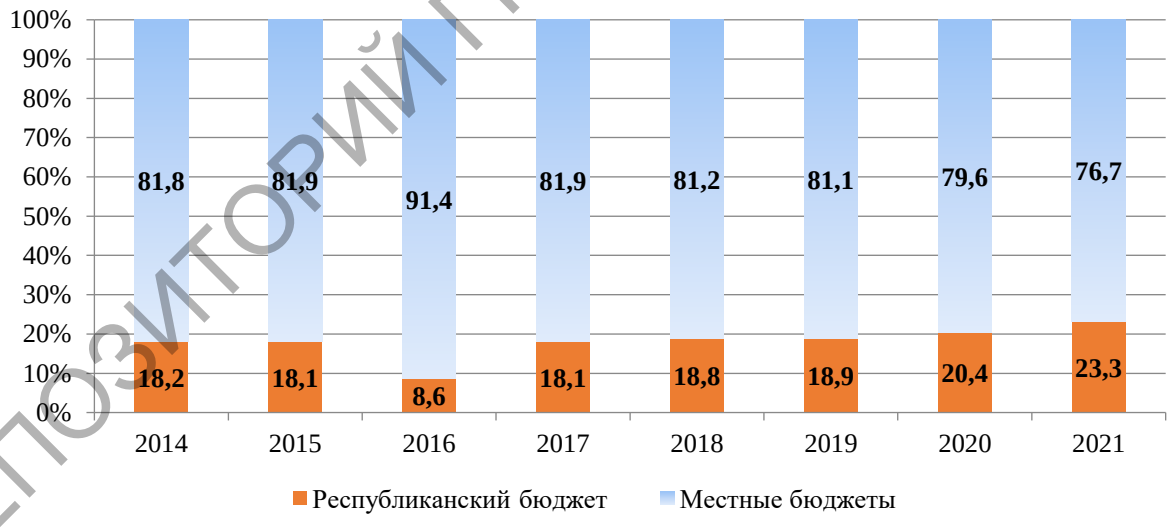


Рисунок 2 – Распределение расходов на здравоохранение по уровням бюджетной системы Республики Беларусь, в процентах

Основу системы здравоохранения Беларуси на протяжении последних 10 лет составляют профилактические меры, направленные на формировании здорового образа жизни, качестве и доступности медицинских услуг, в том числе лекарственными сред-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ствами, а также на санитарно-эпидемиологическом благополучии населения и его будущих поколений. При этом система здравоохранения Республики Беларусь характеризуется чрезмерно разветвленной сетью медицинских учреждений с упором на госпитализацию. Обеспеченность населения медицинскими работниками и организациями представлена в таблице 1 [1, с. 107].

Таблица 1 – Обеспеченность населения Республики Беларусь медицинскими работниками и организациями

Годы	Численность врачей специалистов, чел.	Численность средних медицинских работников, чел.	Число больничных организаций	Число амбулаторно-поликлинический организаций
2010	45310	121814	661	2228
2015	53166	126125	640	2325
2020	55828	125398	600	2353

В Республике Беларусь на конец 2019 года на 10 000 населения приходится 46 врачей, для сравнения: в Германии – 43, Австрии – 53, Италии – 40, США – 26. Лидирует страна и по численности среднего медицинского персонала на 10 000 человек населения, уступая только Норвегии и Ирландии. В Республике Беларусь на 10000 населения приходится 84 больничные койки, в Германии – 60, Австрии – 53, Италии – 26, США – 25 [2, с. 94–98]. По сравнению с большинством других стран, граждане Республики Беларусь чаще госпитализируются и, как правило, дольше остаются в больнице.

Возрастающее давление на расходы в будущем окажет давление на финансы системы здравоохранения. Ценовое давление связано с ростом затрат на ресурсы и заработную плату, внедрением новых медицинских технологий, растущими ожиданиями в отношении улучшения медицинских услуг и старением населения. Эти проблемы являются результатом сметного финансирования. Все это побуждает учреждения здравоохранения использовать больше персонала, коек и других ресурсов для оправдания своих бюджетов, но не в полной мере побуждает их повышать производительность, качество помощи или общие результаты работы здравоохранения.

В настоящий момент финансирование медицинской помощи осуществляется на основе нормативов бюджетного обеспечения расходов на медицинское обслуживание каждого жителя, что позволяет выравнивать обеспеченность территорий бюджетными ресурсами, направляемыми в здравоохранение, и обеспечить бюджетным финансированием гарантированный населению объем медицинских услуг. Объем финансирования за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, выделяемых для предоставления бесплатной медицинской помощи в государственных учреждениях здравоохранения, определяется на основе нормативов бюджетной обеспеченности расходов на здравоохранение в расчете на одного жителя, устанавливаемых Законом о республиканском бюджете на очередной финансовый год. Законом Республики Беларусь от 29 декабря 2020 года №73-З «О республиканском бюджете на 2021 год» установлено, что минимальный норматив бюджетной обеспеченности расходов на здравоохранение в расчете на одного жителя по Республике Беларусь составляет 760,31 рубля, данные о нормативе в разрезе областей представлены на рисунке 3 [3]. Недостатками данного метода финансирования является то, что он имеет целью обеспечить только более «справедливое» перераспределение ресурсов, но не способствует увеличению средств финансирования.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

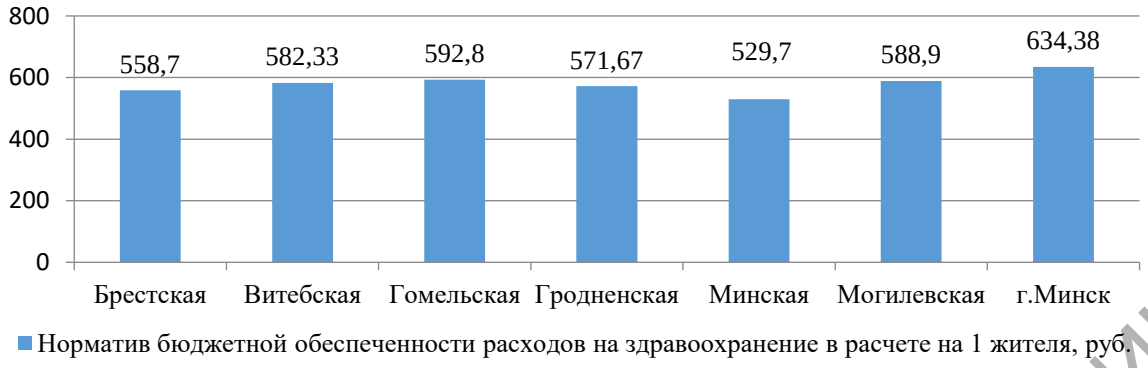


Рисунок 3 – Минимальный норматив бюджетной обеспеченности расходов на здравоохранение в расчете на одного жителя по Республике Беларусь в 2021 году

Следует отметить, что бюджетные ассигнования не могут быть единственными источниками средств, потому что бюджетный метод фокусируется на возможности бюджета, а не на реальной потребности. Пути решения данной проблемы должны быть связаны, прежде всего, с изменением структуры финансирования здравоохранения. Анализ показал, что в Республике Беларусь продолжает сохраняться ведущая роль государства в финансировании расходов на здравоохранение (примерно 70 % от общих расходов на здравоохранение). Вместе с тем требуется участия внебюджетных ресурсов для расширения объема платных услуг. Например, в Италии, помимо существующей бюджетной системы здравоохранения, применяется и частное страхование, а также платная медицинская помощь. Общий объем средств для финансирования национальной системы здравоохранения регулируется государством. Рыночные отношения устанавливаются медицинской системой. Основным покупателем медицинской помощи является отдел здравоохранения, который может установить договорные отношения с любой медицинской организацией и врачом общей практики. В Канаде и Японии более 80 % расходов приходится на фонды обязательного страхования, которые формируются компаниями и населением. В большинстве стран действует принцип «разделения затрат»: определенная часть помощи оплачивается за счет средств страхователя.

Таким образом, зарубежный опыт и анализ особенностей развития национального здравоохранения в Республике Беларусь позволяют предложить следующие направления совершенствования механизмов финансирования: формирование бюджетно-страховой модели финансирования. Предполагается расширение объемов финансирования системы здравоохранения, прежде всего, за счет стимулирования привлечения средств юридических лиц и граждан к финансированию внебюджетного сектора здравоохранения, как путем оплаты медицинских услуг непосредственно организациям здравоохранения, так и путем приобретения полисов добровольного страхования медицинских расходов.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь / Е. И. Кухаревич [и др.]; под общ. ред. И. В. Медведева. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2021. – 407 с.

2. Беларусь и страны мира / Е. И. Кухаревич [и др.]; под общ.ред. И. В. Медведева. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2020. – 369 с.

3. О республиканском бюджете на 2021 год : Закон Республики Беларусь от 29 декабря 2020 года №73-З [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pravo.by/document/?guid=3961&p0=H12000073.– Дата доступа: 10.09.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 336.61

Т. А. Шердакова
Д. В. Предкова
Lavitabella@mail.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На сегодняшний день развитие системы здравоохранения в Беларуси является одним из приоритетных направлений работы правительства страны. Актуальной остается задача увеличения финансирования данной сферы и определение направлений расширения внебюджетной деятельности учреждений здравоохранения. Поэтому в статье проанализированы в целом расходы консолидированного бюджета Республики Беларусь и, в частности, расходы на сферу здравоохранения, отмечена тенденция снижения финансирования учреждений здравоохранения. Определены направления повышения доходной базы рассматриваемых учреждений через ряд мероприятий. В качестве перспективных направлений для Республики Беларусь, касающихся расширения доходной базы сферы здравоохранения, предлагается развивать добровольное медицинское страхование.

Ключевые слова: здравоохранение, расходы, учреждения здравоохранения, добровольное медицинское страхование, медицинские услуги, внебюджетная деятельность.

Здравоохранение является важной отраслью для экономики, выполняет социальную функцию. Целью здравоохранения является организация и обеспечение доступного медицинского обслуживания населения. В Республике Беларусь система здравоохранения включает государственные и частные учреждения. Но базой белорусской сферы здравоохранения является оказание государством медицинской помощи. Поддержание качественного оказания услуг здравоохранения и соответственно, повышения уровня здоровья населения является – это стратегическая задача правительства Республики Беларусь в части разработки национальных программ.

Бюджетное финансирование сферы здравоохранения осуществляется в форме выделения денежных средств (бюджетных ассигнований) по определенному назначению для достижения общегосударственных целей или для покрытия государственных расходов. Однако в виду ограниченности выделяемых ассигнований на развитие здравоохранения бюджетное финансирование далеко не полностью покрывает потребности здравоохранения.

Рассмотрим расходы республиканского бюджета по функциональной классификации расходов бюджета, которые предусматривают отражение всех расходов по разделам, подразделам и видам расходов (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Состав и структура расходов консолидированного бюджета по функциональной классификации за 2018-2019 гг.

В миллионах рублей

Наименование статей	Утверждено на 2018 г.	Уд. вес, %	Утверждено на 2019 г.	Уд. вес, %	Отклонение по сумме (+,-)
1	2	3	4	5	6
Общегосударственная деятельность	10 020,90	50,74	10 359,69	47,13	338,79
Национальная оборона	1 104,70	5,59	1 240,14	5,64	135,44
Судебная власть, правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	2 120,80	10,74	2 312,22	10,52	191,42
Национальная экономика	2 473,80	12,52	3 214,15	14,62	740,35

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Охрана окружающей среды	81,00	0,41	93,05	0,42	12,05
Жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство	14,80	0,08	102,42	0,47	87,62
Здравоохранение	895,00	4,53	1019,89	4,64	124,89
Физическая культура, спорт, культура и средства массовой информации	389,00	1,97	633,42	2,88	244,42
Образование	877,40	4,44	1 047,85	4,77	170,45
Социальная политика	1 774,10	8,98	1 958,00	8,91	183,90
Всего:	19 751,50	100,00	21 980,83	100,00	2 229,33

По данным таблицы 1 видно, что в целом сумма финансирования по статье «Здравоохранение» в 2019 г. была утверждена в размере 1 019,89 млн. руб., увеличившись за отчетный год на 124,89 млн. руб. Удельный вес данной статьи расходов бюджета вырос только на 0,11 п.п. и составил 4,64 %. Примерные доли по расходам наблюдаются по таким статьям как «Национальная оборона» и «Образование». Наибольший удельный вес в структуре расходов консолидированного бюджета приходится на такие статьи как «Общегосударственная деятельность», «Национальная экономика» и «Охрана окружающей среды».

В разных странах проводится сопоставление уровня ВВП на душу населения и состоянием здоровья населения, как наиболее значимой среди совокупных расходов на отрасли социальной сферы.

В Беларуси расходы на систему здравоохранения с 2015 по 2019 г. составляли 3,8−4,2 % ВВП согласно данным из заключений об исполнении республиканского бюджета Комитета госконтроля за рассматриваемые годы. При этом суммы ассигнований растут с 2,5 млрд. рублей в 2013 году до 4,89 млрд. рублей в 2019 году [1].

В последние годы расходы на здравоохранение составляют около 15-16% от общих расходов консолидированного бюджета. Основная часть средств на медицину выделяется из местных бюджетов. В 2019 году всего на здравоохранение направили 5,75 млрд. руб. В бюджете на 2020 год было заложено 6,26 млрд. руб. При этом минимальный норматив бюджетной обеспеченности расходов на здравоохранение в расчете на одного жителя на этот год был запланирован в размере 660,5 руб. [2].

Рассмотрим динамику расходов консолидируемого бюджета по статье «Здравоохранение» за 2015-2019 гг. по данным таблицы 2 [1].

Таблица 2 – Динамика расходов консолидируемого бюджета по статье «Здравоохранение» за 2015-2019 гг.

В тысячах рублей

Годы	Сумма расходов	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
2015	645 632,21	x	x
2016	762 858,17	117 225,96	118,16
2017	878 781,02	115 922,85	115,20
2018	894 986,60	16 205,58	101,84
2019	993 047,90	98061,3	110,96

По данным таблицы 2 видно, что наблюдается увеличение сумм выделенных бюджетных средств по статье «Здравоохранение», но отмечается снижение темпа роста в каждом последующем году. В целом, сумма расходов на здравоохранение увеличилась с 645 632,21 до 993 047,90 тыс. руб. Однако данных средств недостаточно для качественного оказания услуг для здравоохранения.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Рассмотрим динамику расходов консолидируемого бюджета по статье «Здравоохранение» за 2015-2019 гг. по данным рисунка 2.

Согласно данным рисунка 1 наблюдается тенденция к снижению выделенных бюджетных средств по статье «Здравоохранение». Данная тенденция имеет отрицательный характер, так как развитие должной системы здравоохранения требует значительного финансового вклада в отрасль.

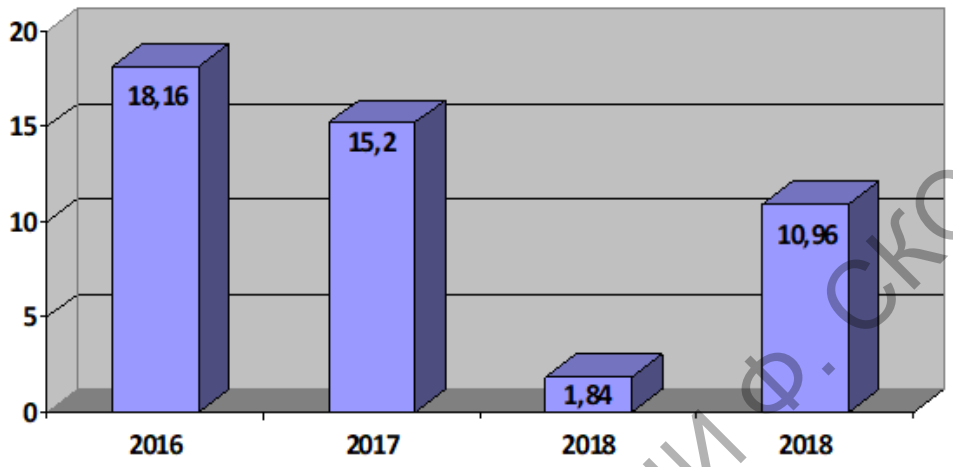


Рисунок 2 – Динамика расходов консолидируемого бюджета по статье «Здравоохранение» за 2015-2019 гг., тыс. руб.

Остается актуальной проблема, связанная с укомплектованностью медицинскими кадрами. Несмотря на постоянный рост наборов в образовательные учреждения по подготовке медперсонала, показатель укомплектованности кадрами даже снижается. Основная проблема с укомплектованностью врачами больниц наблюдается в сельской местности и небольших райцентрах.

Также проблемой является то, что, если учитывать темпы инфляции, значительного роста доходов медучреждений не наблюдается. Снижение платежеспособности населения делает платные услуги здравоохранения менее доступными для значительной части населения.

Перечисленные внешние и внутренние факторы являются причиной недостаточного роста доходов и ухудшения итоговых показателей эффективности внебюджетной деятельности. Проблемой повышения доходов от внебюджетной деятельности учреждений здравоохранения является то, что отдельные медицинские учреждения не обладают значимыми полномочиями по принятию решений относительно основных фондов, укомплектованности кадрами, уровня оплаты труда работников, а также видов оказываемых услуг.

Основная сложность состоит в разрешении проблем, связанных с эффективностью функционирования системы здравоохранения и эффективным распределением ресурсов при сохранении качества медицинской помощи и обеспечения доступа к ней.

С целью увеличения доходной базы учреждений здравоохранения рекомендуется следующее:

– развивать сферу платных медицинских услуг. Платные услуги предоставляют выбор пациенту – ожидать своей очереди либо сделать обследование по приемлемой цене, не обращаясь в платный медицинский центр, например, в поликлинике;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– упростить процедуру утверждения новых платных услуг для учреждений здравоохранения с целью возможности привлечения дополнительных денежных средств и расширить квоту разработки новых медицинских услуг;

– формировать цены на медицинские услуги, чтобы они компенсировали все расходы и включали прибыль лечебно-профилактических учреждений как дополнительный источник финансирования. В настоящее время тариф – цена ниже себестоимости объективно дорогой медицинской услуги;

– развивать добровольное медицинское страхование как вид платной медицинской помощи. Данный вид добровольного медицинского страхования в большей степени способствует повышению заботы пациента о своем здоровье, чем «бесплатная медицина». При этом необходимо повышать «страховую грамотность» среди пациентов;

– расширять сеть дневных стационаров, что будет способствовать увеличению количества развернутых коек и персонала, а также интенсификация лечебного процесса в нем позволяют привлечь дополнительные финансовые ресурсы для лечебно-профилактического учреждения и таким образом увеличит перечень и объем оказываемых услуг;

– оптимизировать ежегодно численность персонала с целью сокращения необоснованно введенных должностей, а также состав штатного расписания, чтобы привести его в соответствие не столько с численностью населения в соответствии с регламентом нормативно-правовой базы, а в соответствии с фактически выполняемым объёмом услуг;

– обновлять и расширять материально-техническую базу учреждений здравоохранения: закупать новое медицинское оборудование с целью повышения конкурентоспособности на рынке медицинских услуг.

В Беларуси в системе добровольного медицинского страхования (добровольного страхования медицинских расходов) число застрахованных клиентов не превышает 1 000 человек (0,01 % населения Республики Беларусь). В то же время число потенциальных клиентов системы добровольного медицинского страхования, согласно расчетных данных, может достигнуть 5 % от численности населения Республики Беларусь. Это в свою очередь поможет снизить нагрузку на бюджетные учреждения здравоохранения.

В области медицинского страхования в Республике Беларусь необходимо развивать добровольное медицинское страхование. Это позволит застрахованным лицам расширить возможности получения необходимой медицинской помощи, а также получать ее за приемлемую цену; государственным организациям здравоохранения развивать внебюджетную деятельность и соответственно формировать дополнительные источники финансирования за счет оказания медицинской помощи в системе добровольного медицинского страхования.

Для развития добровольного медицинского страхования необходимо обеспечить следующее: соответствующую нормативную правовую базу, которая бы определяла права и обязанности заинтересованных сторон; определить порядок оказания медицинской помощи организациями здравоохранения.

Таким образом, мероприятия, направленны на увеличение доходной базы учреждений здравоохранения, развитие системы добровольного медицинского страхования будут способствовать качественному улучшению оказания данного вида услуг.

Литература

1. О состоянии государственных финансов Республики Беларусь за 2019 г.: Аналитический доклад [Электронный ресурс]. – Минск, 2020. – Режим доступа: http://minfin.gov.by/ru. – Дата доступа: 13.04.2021.

2. О республиканском бюджете на 2020 год: Закон Республики Беларусь от № 269-З от 16 декабря 2019 г. [Электронный ресурс]. – Минск, 2019. – Режим доступа: https://pravo.by. – Дата доступа: 13.04.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 330.322.012

Е. В. Ярош
katelesnikova@yndex.ru
ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

ИНСТРУМЕНТЫ «ЗЕЛЁНОГО» ФИНАНСИРОВАНИЯ: ОСОБЕННОСТИ И ИМПЕРАТИВЫ

Для реализации «зелёных» проектов необходимы средства, которых недостаточно в бюджете страны. Именно поэтому финансовая система, одной из задач которой является эффективное перераспределение денежных ресурсов, должна сыграть важную роль в данном процессе. По этой причине развитие подсистемы «зелёных» финансов (green finance) сегодня признается одним из перспективных направлений принципиальных изменений в рамках глобальной финансовой системы и финансовых систем отдельных государств.

Ключевые слова: «зелёная» экономика, «зёленое» финансирование, «зелёные» банки, «зелёные» облигации, «зелёные» инвестиции.

В сентябре 2015 года на Саммите ООН по устойчивому развитию лидеры 193 стран приняли 17 основных целей, зафиксированных в итоговом документе «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». Понятие «зелёной» экономики становиться основной концепцией развития, а чрезмерное расходование природных ресурсов и изменение климата названы центральными проблемами последующих лет. Эксперты ООН по охране окружающей среды (ЮНЕП) определяют «зелёную» экономику как хозяйственную деятельность, нацеленную на снижение нерационального использования природных ресурсов, расширение использования возобновляемых источников энергии, развитие низкоуглеродных производств и, как следствие, на повышение благосостояния людей, уровень их обеспеченности и социальной защиты.

Осенью 2016 года в КНР состоялся саммит G-20, на котором была признана важность «зеленой» экономики и, в частности, «зёленого» финансирования. В ходе саммита Исследовательская Группа Зелёного Финансирования (GFSG), сопредседателями которой являются Китай и Великобритания выдвинула ряд предложений по привлечению частного капитала для зелёных инвестиций, а также по созданию глобальных интернациональных стандартов для инновационных финансовых продуктов.

В апреле 2016 г. Республика Беларусь присоединилась к Парижскому соглашению в рамках Рамочной конвенции ООН об изменении климата, регулирующее меры по снижению содержания углекислого газа в атмосфере с 2020 года, сторонами которого сегодня являются 168 стран мира.

21 декабря 2016 г. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21.12.2016 № 1061 был утверждён «Национальный план действий по развитию «зелёной» экономики в Республике Беларусь до 2020 года», в соответствии с которым в качестве основной цели первого этапа выполнения Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития на период до 2030 года рассматривается переход к качественному сбалансированному росту экономики путем ее структурно-институциональной трансформации с учетом реализации принципов «зелёной» экономики, приоритетного развития высокотехнологичных производств, которые станут основой для повышения конкурентоспособности страны и качества жизни населения [1]. А вот в проекте вышеуказанного плана уже до 2025 года в качестве одного из приоритетных направлений

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

развития «зелёной» экономики в Республике Беларусь с учетом социально-экономического развития, целесообразности и международных обязательств обозначено развитие сферы «зелёного» финансирования [2].

Вопросы определения потенциала, преимуществ и недостатков, эффективности и результативности различных инструментов «зелёного» финансирования являются весьма актуальными на этапе формирования и запуска системы финансирования «зелёных» проектов и инициатив. Объясняется это, прежде всего тем, что внедрение принципов «зелёной» экономики требует значительных объемов инвестиций в новые сектора и технологии, которые станут в будущем основными источниками экономического развития и роста. Для их привлечения необходимо создание благоприятных внутренних условий, предполагающих функционирование в стране эффективной системы «зелёных» финансов, интегрированной в мировую систему инструментов устойчивого финансирования и общепризнанной международными институтами.

В 2018 г. в рамках проекта Европейского Союза «Экологизация экономики в странах Восточного партнерства» (EaP GREEN) Министерством экономики совместно с ОЭСР проведен международный семинар «Увеличение масштаба «зелёных» инвестиций и финансирования в Беларуси», на котором обсуждались вопросы политики для привлечения «зелёных» инвестиций, состояние «зелёного» финансирования в Беларуси и др.

В рамках вышеуказанного Национального плана до 2025 года для реализации основах целей «зелёной» экономики в Республике Беларусь определены следующие финансовые термины и понятия [2]:

– «зелёное» финансирование – формы и инструменты финансирования, осуществляемые с целью развития «зелёной» экономики;

– «зелёные» инвестиции – вложения в экологически чистые и ресурсосберегающие, низкоуглеродные проекты, целью которых является развитие «зелёной» экономики;

– «зелёные» облигации – (англ. «green» bonds) – облигации, выпускаемые с целью обеспечения «зелёного» финансирования и соответствующие добровольным стандартам международной некоммерческой организации Climate Bond Initiative.

Однако до сих пор в нашей стране не обоснованы эффективные направления внедрения финансовых инструментов поддержки «зелёной» экономики, не сформирована необходимая законодательная база для оценки «зелёных» проектов, не создана система проверки, подтверждения и сертификации «зелёных» облигаций и других финансовых инструментов, нет специализированных «зелёных» фондов и банков.

На белорусском финансовом рынке присутствуют лишь отдельные элементы «зелёного» кредитования. В 2017 г. ОАО «Белорусский народный банк» первым среди банков Беларуси совместно с Северной экологической финансовой корпорацией (НЕФКО) разработал программу содействия развитию электротранспорта и зарядной инфраструктуры «СМАрт Энерджи». В 2018 г. ОАО «Белинвестбанк» профинансировал первую сделку при участии немецкого банка и Международной финансовой корпорации (IFC) в рамках Программы торгового финансирования климат-интеллектуальных товаров (GTFP Climate Smart Trade). В 2019 г. ОАО «Белинвестбанк» запустил семилетнюю программу трансформации в ЭкоБанк, основные элементы который вошли в Стратегию развития ОАО «Белинвестбанка» с 2021 г., включая запуск Акселератора «зелёных» проектов, выпуск «зелёных» облигаций и др. [3].

Банк развития Республики Беларусь предлагает отдельный финансовый продукт «Поддержка экологических проектов», в рамках которого финансирование предоставляется субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим деятельность: по производству экологически безопасной упаковки (в т.ч. из стекла и бумаги); по использованию возобновляемых источников энергии (солнце, ветер, вода, геотермальная энергия, энергия биомассы); по производству продукции на основе сапропели; по

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

подготовке к использованию (сбор, сортировка, перевозка), обезвреживанию отходов производства и потребления; по изготовлению органической продукции (для сертифицированных производителей); по производству биогумуса, зоогумуса; по установке электрических заправочных станций, обслуживанию и ремонту электротранспорта, гибридов.

В рамках экологического компонента Концепции Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2035 г. основными задачами устойчивого развития определены: стимулирование создания отечественных инновационных разработок и их коммерциализация посредством формирования полноценной инновационной экосистемы, развития инновационного бизнеса и совершенствования системы финансирования инновационных проектов и предприятий. Большое внимание будет уделяться привлечению частных инвестиций на принципах государственно-частного партнерства, в том числе в реализацию проектов по развитию инженерно-транспортной и социальной инфраструктуры. Также предполагается совершенствование механизма финансирования «зелёного» строительства за счет выпуска «зелёных» облигаций, эмитируемых органами государственного управления, юридическими лицами с целью обеспечения реализации экологически безопасных инвестиционных проектов в строительстве [4].

Достижение поставленных целей возможно при условии формирования системы «зелёного» финансирования, которая будет включать субъекты, участвующие в данной системе (органы государственного регулирования, эмитенты и получатели финансовых средств, финансирующие организации, инвесторы и др.), финансовые инструменты («зелёные» облигации, кредиты, займы, страховые и лизинговые продукты и др.) и средства, используемые данными субъектами (рейтинги кредитоспособности, индексы, методики, реестры, базы данных и др.). Создание такой системы требует научного методологического и методического обеспечения, включая обоснование таксономии «зелёных» проектов с учетом национальных приоритетов развития, разработку стандартов оценки экологических рисков инвестиционных проектов и экологического аудита «зелёных» финансовых инструментов, определение действенных мер государственной поддержки «зелёного» финансирования и т.д.

Активно будет развиваться государственно-частное партнерство прежде всего в сфере «зелёного» строительства, в том числе в целях модернизации жилых и общественных зданий. Кроме того, начиная с 2023 г. и по мере развития «зелёного» финансирования, предполагается диверсификация источников и расширение объема финансирования, в том числе за счет внедрения инструментов поддержки «зелёной» экономики («зелёные» облигации, банковское проектное финансирование, меры государственной поддержки «зелёного» финансирования и др.).

Между тем, в июне текущего года Правительство России утвердило цели и ключевые направления «зелёного» финансирования в рамках готовящейся к запуску системы, которая призвана помочь бизнесу привлекать средства на более выгодных условиях при соответствии их проектов экологическим приоритетам. Финансирование будет осуществляться за счёт «зелёных» или адаптационных финансовых инструментов (специальных облигаций или кредитов) с помощью которых бизнесу станут доступны внебюджетные средства на выгодных условиях [5].

При этом одним из основных критериев и требований при отборе «зелёных» проектов будет выступать их соответствие целям международных документов в области климата и устойчивого развития. К адаптационным же проектам такие требования не предъявляются. Они не должны противоречить приоритетам страны в сфере экологии, таким как сохранение, охрана или улучшение состояния окружающей среды, со-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

кращение выбросов загрязняющих веществ и парниковых газов, а также предотвращение их влияния на окружающую среду, снижение вероятности экологических рисков, энергосбережение, целесообразность и рациональность использования природных ресурсов.

Инструменты «зелёного» финансирования будут доступны в следующих отраслях: обращение с отходами; энергетика; строительство; промышленность; транспорт и промышленная техника; водоснабжение и водоотведение; природные ландшафты, реки, водоемы и биоразнообразие; сельское хозяйство; устойчивая инфраструктура. Правительство выразило уверенность в том, что принятое распоряжение будет способствовать формированию экономических стимулов для перехода на передовые экологические стандарты. В ближайшее время правительством будут обнародованы критерии отбора «зелёных» проектов и утверждён механизм их верификации.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что одним из принципиальных изменений в рамках существующей глобальной финансовой системы ряд международных финансовых организаций (МВФ, Всемирный банк и др.) и экономистов, включая финансовых аналитиков, считают формирование подсистемы так называемых «зелёных» финансов (green finance). Другая часть специалистов считают, что такая точка зрения несколько преждевременна, поскольку, если такая подсистема и реальность, то отдалённого будущего, учитываю то обстоятельство, что до сих пор само понятие «зелёные» финансы» не является общепринятым, а его устойчивого определения до настоящего времени не сложилось, что не позволяет завершить формирование системы критериев для отбора проектов, отвечающих требованиям «зелёной» экономики. Однако, принимая на себя обязательства в рамках подписанных международных соглашений в области изменения климата, страны-участницы приступают к формированию своих внутринациональных систем «зелёного» финансирования.

Литература

1. Национального плана действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь. – Минск, 2016. – Режим доступа: https://www.economy.gov.by/uploads/files/1061r.pdf. – Дата доступа: 01.10.2021.

2. Проект Национального плана действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2025 года [Электронный ресурс] / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь pravo.by. – Минск, 2021. – Режим доступа: https://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2021/may/63911/. – Дата доступа: 01.10.2021.

3. Зелёное финансирование: есть шанс не опоздать [Электронный ресурс] / официальный сайт Евразийского Банка Развития (ЕАБР). – 29 августа 2019. – Режим доступа: https://eabr.org/press/news/zelyenoe-finansirovanie-est-shans-ne-opozdat/. – Дата доступа: 01.10.2021.

4. Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: https://www.economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/Kontseptsija-nasajt.pdf . – Дата доступа: 01.10.2021.

5. Правительство утвердило цели и направления зеленого финансирования [Электронный ресурс] / Агентство экономической информации «Прайм». – Москва, 2021. – Режим доступа: https://1prime.ru/state_regulation/20210720/834245355.html. – Дата доступа: 01.10.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

СЕКЦИЯ 5. СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 338.28

Г. Г. Головенчик
goloventchik@bsu.by
Лю Нитунь
БГУ, Республика Беларусь

АКТУАЛЬНОСТЬ УЧАСТИЯ ГОРОДСКИХ ХОЗЯЙСТВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ УМНЫХ ГОРОДОВ

В статье дана краткая характеристика концепции «умный город» (smart city) как обеспечение современного качества жизни за счет применения инновационных технологий, которые предусматривают экономичное и экологичное использование городских систем жизнеобеспечения. Проведён анализ международных рейтингов умных городов. Представлены рекомендации по участию белорусских городов в международных рейтингах умных городов.

Ключевые слова: умный город, технологические инновации, цифровая экономика, рейтинг.

В настоящее время более половины населения мира проживает в городских районах. По данным ООН, к 2050 г. это число, как ожидается, вырастет до 68%. Наряду с ростом населения возникают новые проблемы, поскольку города стремятся улучшить всё – от инфраструктуры до подключения. Чтобы управлять небывалым ростом городского населения, нужно «оптимизировать» города. Для этого разрабатываются и внедряются цифровые технологии, которые помогут городам эффективно обеспечивать своих жителей различными видами энергии, лучше управлять имеющимися материальными ресурсами, наладить рациональное транспортное сообщение, обеспечить горожан рабочими местами и надлежащими услугами. В результате города претерпевают цифровую трансформацию – превращаются в «умные» города.

Город считается «умным», когда он может собирать и анализировать большие объемы данных из самых разных отраслей городского хозяйства – от планирования до сбора мусора. В умном городе необходимо создать и поддерживать сложную сеть взаимосвязанных датчиков, устройств и программного обеспечения, что позволит городу стать более устойчивой и эффективной средой для его жителей.

Умные города поддерживаются несколькими типами технологий, среди которых: информационно-коммуникационные технологии; подключенные физические устройства, использующие сеть интернета вещей; географические информационные системы. Каждая из них работает вместе для сбора и контекстуализации огромных объемов данных, которые могут быть использованы для улучшения компонентов и систем, работающих в пределах города.

Ежегодно публикуется несколько международных рейтингов умных городов.

В рамках глобального исследования 2017 г. *«Будущее близко: индекс готовности городов»* PricewaterhouseCoopers, ведущая компания в области консалтинга и аудита, проанализировала, насколько готовы крупные города мира к инновационным изменениям, а также оценила текущие возможности мегаполисов для внедрения технологических решений и продуктов в различные социальные сферы: здравоохранение, образование, безопасность, туризм и культура, транспорт, экономика, ЖКХ, градостроительство,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

взаимодействие с гражданами. Готовность города оценивалась по ряду параметров: инфраструктурная готовность (наличие базовой инфраструктуры), регуляторная и технологическая готовность (наличие стратегий, нормативных актов и примеров внедрения инновационных решений), а также социальная готовность горожан к использованию технологий будущего. По версии PwC в десятку лидеров рейтинга вошли Сингапур, Лондон, Шанхай, Нью-Йорк, Москва, Торонто, Токио, Гонконг, Сидней, Барселона [1].

В 2018 г. в докладе *Smart Cities – What's In It For Citizens?* компании Juniper Research рассматривается эволюция умных городов в контексте мобильности, здравоохранения, общественной безопасности и производительности. Отчет показывает потенциал экономии времени жителей города на три недели каждый год при внедрении интеллектуальных технологий, подчеркивая, почему жители города вскоре могут стремиться к передовым решениям интернета вещей. По мнению Juniper Research, подключенные технологии открывают новую эру умных городов, которая обещает улучшить качество жизни миллиардов людей по всему миру. Первое место в исследовании *Juniper Research* занял Сингапур, в топ-10 также вошли Лондон, Нью-Йорк, Сан-Франциско. Чикаго, Сеул, Берлин, Токио, Барселона, Мельбурн.

Шведская компания EasyPark Group, которая специализируется в области геолокации и парковки при помощи мобильных приложений, проанализировала данные по 500 городам, после чего составила список ста лучших. Рейтинг *EasyPark Smart Cities Index 2019* основан на 24 показателях, объединённых в восемь групп, каждый из которых оценивается от 1 до 10 баллов. В десятку самых умных городов мира вошли Осло, Берген, Амстердам, Копенгаген, Стокгольм, Монреаль, Вена, Оденсе, Сингапур, Бостон.

Международное консалтинговое агентство Oliver Wyman (США) составило рейтинг городов, наиболее приспособленных к развитию и внедрению технологий искусственного интеллекта, – *Oliver Wyman Forum: Global Cities` AI Readiness Index*. Оценивалось 105 городов в четырех категориях: мегагорода (свыше 10 млн чел.), большие (5-10 млн чел.), средние (3-5 млн чел.) и малые (меньше 3 млн чел.) на основе данных ООН, ОЭСР, Всемирного банка, Всемирного экономического форума и компании Mercer (характеристика качества жизни на основе Mercer Quality of Life index). Исследование основано на опросах жителей города и беседах с лидерами бизнеса, правительства и научных кругов, а также анализе общедоступных социально-экономических данных. В десятку наиболее приспособленных к ИИ городов вошли: Сингапур, Лондон, Нью-Йорк, Сан-Франциско, Париж, Стокгольм, Амстердам, Бостон, Берлин и Сидней.

Агентство AT Kearney в 2020 г. опубликовало отчёт *Global Cities Report 2020*, в рамках которого эксперты оценили 135 городов по 27 параметрам. Масштабное исследование разделено на две части – рейтинг глобальных городов (The Global Cities Index – GCI) и индекс городов мира в перспективе (The Global Cities Outlook – GCO). ТОП-10 самых влиятельных городов мира: Нью-Йорк, Лондон, Париж, Токио, Пекин, Гонконг, Лос-Анджелес, Чикаго, Сингапур и Вашингтон. ТОП-10 самых перспективных городов мира: Лондон, Торонто, Сингапур, Токио, Париж, Мюнхен, Абу-Даби, Стокгольм, Амстердам и Дублин.

Рейтинг городов *UN: Local Online Service Index* один раз в два года составляется Департаментом по экономическим и социальным вопросам ООН и является составной частью доклада E-Government Survey. Города оцениваются экспертами из 100 городов мира по четырем группам показателей: технологии (11 показателей), контент (33), услуги (25), вовлеченность пользователей (11 показателей). В 2020 г. в десятке лучших оказались: Мадрид, Нью-Йорк, Таллин, Париж, Стокгольм, Москва, Богота, Буэнос-Айрес, Берлин и Сеул.

Ежегодный индекс *Cities in Motion 2020* (CIMI), подготовленный бизнес-школой Университета Наварры в Испании (IESE Business School), анализирует 101 показатель

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

по девяти ключевым измерениям: человеческий капитал, социальная сплоченность, экономика, управление, окружающая среда, мобильность и транспорт, городское планирование, международный прогноз и технологии, отражая как объективные, так и субъективные данные, чтобы предложить всестороннее представление о каждом городе. В 2020 г. индекс охватывал 174 города в 80 странах, из которых 79 являются столицами. В CIMI-2020 в топ-10 наиболее умных городов мира вошли: Лондон, Нью-Йорк, Париж, Токио, Рейкьявик, Копенгаген, Берлин, Амстердам, Сингапур и Гонконг.Лондон занимает лидирующие позиции по двум из девяти измерений: человеческий капитал и международные прогнозы, а также занимает 2-е место по управлению, городскому планированию, мобильности и транспорту [2].

По версии рейтинга *IMD Smart City Index* (SCI) Центра мировой конкурентоспособности Швейцарского Международного института развития менеджмента (IMD) в партнерстве с Сингапурским университетом технологии и дизайна (SUTD) среди 102 городов по всему миру в топ-10 самых умных городов в 2020 г. вошли: Сингапур, Хельсинки, Цюрих, Окленд, Осло, Копенгаген, Женева, Тайбэй, Амстердам и Нью-Йорк. SCI ранжирует города на основе экономических и технологических данных, а также по представлениям их граждан о том, насколько «умными» являются их города [3].

Всемирная организация интеллектуальной собственности (WIPO) – специализированное учреждение ООН по вопросам творчества и интеллектуальной собственности в партнерстве с Корнельским университетом и французской бизнес-школой INSEAD ежегодно представляет *Global Innovation Index*, в рамках которого составляется рейтинг, который оценивает инновационный потенциал городов. В 2021 г. к наиболее инновационным городским кластерам отнесены: Токио – Иокогама, Шэньчжэнь – Гонконг – Гуанчжоу, Пекин, Сеул, Сан-Хосе – Сан-Франциско, Осака – Кобе – Киото, Бостон – Кембридж, Нью-Йорк, Шанхай и Париж [4].

Международное консалтинговое агентство в сфере инновационного развития 2thinknow (Австралия) на основе 162-х показателей из программы City Benchmarking Data™, которые отражают ситуацию в 31-м отраслевом сегменте, ежегодно составляет рейтинг пятисот наиболее инновационных городов *2thinknow: Most innovative cities*. В Innovation Cities Index 2021 в десятку лучших входят: Токио, Бостон, Нью-Йорк, Сидней, Сингапур, Даллас, Сеул, Хьюстон, Чикаго, Париж.

Журнал fDI Intelligence и TNW (The Next Web), специализированные издания по технологиям и инновациям, в августе 2021 г. представили рейтинг технологических городов будущего *Tech Cities of the Future 2021*. Рейтинг технологических городов будущего ориентирован на поиск европейских городов с наибольшими перспективами для стартапов, инвестиций в технологии и инновации. В ходе опроса были рассмотрены 76 городов в 31 европейской стране и оценено их положеие с точки зрения инвестиционных возможностей, наличия квалифицированной рабочей силы и развития инфраструктуры. Опрос проводился на основе достижений городов в пяти категориях: экономическая эффективность, экономический потенциал, эффективность ПИИ, инновации и привлекательность, условия для стартапов. В десятку ведущих городов входят Лондон, Париж, Дублин, Берлин, Амстердам, Мадрид, Барселона, Мюнхен, Стокгольм и Бухарест [5].

Tholons Services Globalization Index (TSGI) ежегодно публикуется консалтинговым агентством в сфере инноваций Tholons (Индия) и является ведущим отраслевым рейтингом Топ-100 «Супер-городов» (рейтинг цифровой трансформации городов с фокусом на развитии аутсорсинга) и Топ-50 «Цифровых наций». В 2021 г. в Топ-10 цифровых городов вошли Торонто, Сингапур, Бангалор, Сан-Франциско, Дублин, Сан-Паулу, Лондон, Манила, Мумбаи и Нью-Йорк. Среди стран первое место в этом рейтинге занимает США, второе – Индия, третье – Канада. В первую десятку также входят Германия, Сингапур, Австралия, Ирландия, Великобритания, Норвегия и Швеция.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В настоящее время в нашей стране разработан проект «Умные города Беларуси», в результате последовательной реализации которого ожидается построение современной системы управления регионами как базис для комплексной цифровой трансформации экономики и социальной сферы Республики Беларусь. Целью создания белорусских «умных городов» является улучшение качества жизни местных жителей с помощью информационно-коммуникационных технологий, которые используются для повышения качества, производительности и интерактивности городских служб, снижения расходов и потребления ресурсов, улучшения связи между городскими жителями и государством.

По результатам проведенного анализа индексов умных городов белорусским городам рекомендуется принять участие в рейтинге IESE Cities in Motion Index, который публикует бизнес-школа Университета Наварры в Испании. Они используют более понятную систему показателей, которые можно легко рассчитать. Также более понятна методика расчета индекса. В противоположность этому, популярный Smart City Index, составляемый Центром мировой конкурентоспособности Швейцарского Международного института развития менеджмента (IMD) в партнерстве с Сингапурским университетом технологии и дизайна (SUTD), основан на субъективных оценках жителей города наличия благ, присущих smart city. Кроме того, в IESE Cities in Motion Index участвует больше городов (174 против 109 в IMD Smart City Index).

Участие белорусских городов в IESE Cities in Motion Index станет действенным инструментом оценки эффективности управленческих решений городских исполнительных комитетов, достигнутых за счет применения информационно-коммуникационных технологий, при этом ключевым показателем эффективности будет не само значение индекса и занимаемое в рейтинге место, а динамика изменений от года к году. Индекс и рейтинг цифровизации белорусских городов будут рассчитываться ежегодно, на их основе будет производиться оценка текущих возможностей городов для внедрения технологических решений в различные сферы функционирования городского хозяйства (здравоохранение, образование, безопасность, туризм, транспорт, ЖКХ, градостроительство, взаимодействие с гражданами и т.п.) и выдаваться рекомендации относительно дальнейших направлений цифровизации.

В результате использования органами государственного управления Республике Беларусь указанных предложений ожидается разработка эффективных механизмов комплексного регионального развития путем последовательного и масштабного внедрения и интеграции цифровых решений на основе информационно-коммуникационных технологий.

Литература

1. PwC: Будущее близко: индекс готовности городов // [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.mos.ru/upload/documents/files/9743/bydysheeblizko.pdf. – Date of access: 27.09.2021.

2. IESE Cities in Motion 2020 // [Electronic resource]. – Mode of access: https://blog.iese.edu/cities-challenges-and-management/2020/10/27/iese-cities-in-motion-index-2020/. – Date of access: 30.09.2021.

3. IMD Smart City Index 2020 // [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/smart-city-index-2020/. – Date of access: 30.09.2021.

4. WIPO Global Innovation Index 2021 // [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.global-innovationindex.org/Home. – Date of access: 29.09.2021.

5. fDI Intelligence / TNW: Tech Cities of the Future 2021 // [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.fdiintelligence.com/article/80076 . – Date of access: 29.09.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 338.24.01; 316.422.44

В. В. Зотов
om_zotova@mail.ru
Московский физико-технический институт (национальный исследовательский университет), Россия

СОЦИОТЕХНИЧЕСКАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ КАК ПОБОЧНОЕ ЯВЛЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Информатизация к настоящему времени прошла стадии компьютеризации, интернетизации и сетевезации и вступила в стадию цифровизацию. Цифровизация – это прежде всего создание цифровых сетевых платформ, которые обладают аналитическими, экспертными и прогностическими функциями. Такие платформы становятся основой цифровых экосистем и выступают драйвером социально-экономического развития. Но их появление сопровождается процессом социотехнической конвергенции, последствия которого для общества и человека предстоит оценить.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и ЭИСИ в рамках научного проекта № 21-011-31719 «Социотехническая конвергенция в условиях цифровизации сетевых пространств»

Ключевые слова: информатизация, цифровизация, цифровая трансформация, социотехническая конвергенция.

Информатизация общества самый впечатляющий глобальный социальный процесс последней четверти XX века – начала XXI века. Её особенность состоит в том, что доминирующим видом деятельности в сфере общественного производства становится сбор, накопление, обработка, хранение, передача, использование, продуцирование информации, осуществляемые на основе современных средств вычислительной техники и информационно-телекоммуникационных технологий. При этом информатизация понимается предельно широко – как процесс повышения эффективности применения информации в обществе с помощью новых перспективных информационных, телекоммуникационных и цифровых технологий.

Информатизация к настоящему времени прошла стадии компьютеризации, интернетизации и сетевезации и вступила в стадию цифровизацию. При этом она на всех своих стадиях играя ключевую роль в организации новых форматов экономики, задавая качественную трансформацию её традиционных отраслей и создании инновационных.

Появление и развитие компьютеров – это основа информатизации общества. Компьютеризация (Веб 0.0 / Web 0.0) представляла собой широкое внедрение электронных вычислительных машин, систем и комплексов в области профессиональной, а персональных компьютеров в повседневной деятельность человека. Компьютер сыграл роль усилителя интеллектуальных возможностей человека при решении отдельных социально-экономических задач общества, а затем и повседневного быта человека. В целом компьютеризация создала техническую базу, обеспечивающую оперативное получение информации, её накопление и обработку.

Интернетизация (Веб 1.0 / Web 1.0) есть интеграция компьютеров в единую сеть, широкое использование предоставляемых интернет-сайтами возможностей для чтения и получения информации. Хотя данные сайты, не считая гиперссылок, почти не содержали интерактивных элементов, но они позволили создать предпосылки для появления сетевых форм обмена данными. Начиная с середины 1990-х годов Интернет как телекоммуникационная сеть дал возможности практически мгновенного общения, привёл к свободному рас-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

пространению различных сведений и знаний. Именно в этот период появились первые интернет-магазины (в 1995 году открылся первый в мире интернет-магазин Amazon, а в 1997 году заработал интернет-магазин books.ru в России).

Сетевезации (Веб 2.0 / Web 2.0) есть процесс создания и проникновения сайтов, которые позволяют зарегистрированным пользователям самостоятельно размещать информацию и коммуницировать между собой, устанавливая социальные связи. Социальные сети начали своё распространение в 1995 году с американского портала Classmates.com, а в 2001 году появился Ryze, как первый web-ресурс, ориентированный на поиск и поддержание деловых контактов. Отличие Web 2.0 состоит в том, что контент (в частности, тексты, фотографии, мелодии, клипы, ролики) стали производить пользователи, которые сами же его распространяют и потребляют. В 2020 году число активных пользователей социальных сетей в мире достигло 3,8 млрд человек. А поскольку социальные сети стали самым массовым и оперативным источником информации, то они превратилась в средство коммуникации, которое предоставляет ряд преимуществ для продвижения компании, её продукции или услуг.

Цифровизация (Веб 3.0 / Web 3.0) это не процесс перевода в цифровой формат и хранение в этом формате данных, создание информационно-аналитических (информационно-экспертных) платформ, которые обладает аналитическими и прогностическими функциями. Цифровизация основа на технологиях распределённых баз данных (регистров), блокчейн, позволяющих выполнять прямые транзакции между пользователями сетей на основе криптографических протоколов и алгоритмов, почти без посредников, включая государство [1]. Большие возможности цифрового представления информации приводят к тому, что цифровизация формирует уже целостные электронные платформы как совокупность технико-технологических решений, обеспечивающих ведение реестра пользователей, задание алгоритмов их взаимодействия и хранение информации об осуществлённых ими онлайн транзакций (цифровых следов). Такая цифровая платформа есть «*система алгоритмизированных взаимоотношений значимого количества независимых участников определённой области деятельности, осуществляемых в единой информационной среде, что приводит к снижению транзакционных издержек за счёт применения пакета цифровых технологий работы с данными и изменения системы разделения труда*» (См. АНО «цифровая экономика». – URL https://files.data-economy.ru/digital_platforms.pdf). Анализ теоретических исследований по цифровизации и практики работы успешных корпораций показывает, что именно цифровые платформы, формирующие сервисные экосистемы, лежат в основе цифровой трансформации социально-экономических систем. Цифровые сетевые платформы – это также коммуникационное пространство, в котором продавцы и покупатели могут быстро и удобно найти друг друга по заданным параметрам, увидеть оценку предполагаемого партнёра, оформить сделку, выполнить взаиморасчёты. Сегодня именно благодаря цифровым сетевым платформам человек, не выходя из дома, приобретает информацию, совершает покупки, управляет финансами, получает услуги.

Цифровизация как этап информатизации экономической деятельности есть процесс перехода на цифровые технологии, в основе которого лежит не только их использование для решения текущих задач, но организации стратегического управления путём накопления больших данных в целях анализа и прогнозирования ситуации, оптимизации процессов и затрат, поиска новых клиентов и контрагентов. В контексте цифровой трансформации термин «цифровая платформа» должен пониматься как многофункциональная виртуальная площадка для взаимодействия широкого круга заинтересованных субъектов социально-экономических отношений в решении общественно значимых проблем на основе: реализации мультимедийных и интерактивных коммуникаций, использования технологий хранения и обработки больших массивов данных, внедрения искусственного интеллекта. Безусловно,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

платформа – это технологически продвинутый инструмент использования больших данных, собираемых как непосредственно от граждан, так из различных приложений в единую базу, при принятии решений.

Укажем на особенности функционирования цифровых сетевых платформ как драйверов цифровой трансформации социально-экономических систем. С развитием цифровых технологий эффективность массового однотипного производства резко падает, уступая место производству «на заказ» и внедрению цифровых сервисов по обслуживанию потребителей. Поэтому создания сетевых сервисных платформ, где организуется взаимодействие потребителей и других представителей заинтересованных сторон становится основой цифровой трансформации социально-экономической системы. Ярким примером такой платформы можно считать «Яндекс», который закрывает на настоящий момент большинство потребностей как рядового пользователя, так и бизнеса через онлайн-приложения: поиск информации, покупка билетов, вызов такси, заказ еды и т.д. Прежде всего, сервисные платформы предоставляют возможность своим представителям бизнеса повысить эффективность бизнес-процессов, обеспечить оперативные и надёжные коммуникации, создать условия развития экономики совместного потребления и формирования новых способов создания благ для потребителей, уменьшая при этом зависимость от временных, географических и иных факторов для всех пользователей сервисных платформ (от производителя до потребителя). Физические и юридические лица на платформах – это не просто клиенты, потребляющие услуги, но и партнёры, имеющие возможность создавать и предлагать другим свои услуги. Цифровая экосистема ориентирована на создание дополнительной ценности для клиентов посредством оптимизации рабочих процессов на основе аналитики больших данных. Она должна устранять препятствия на пути участника экосистемы и давать возможность каждому из них использовать современные технологии и системы для удовлетворения своих индивидуальных потребностей. Электронные площадки позволяют использовать информационные ресурсы крупных организаций и органов власти для достижения единых целей социально-экономического развития. При этом платформы вбирают в себя свойства сетевых структур, полезность которых прямо пропорциональна количеству подключённых к сети участников [2].

Но одновременно с этим цифровые сетевые платформы изменяют условия существования человека. Суть процесса цифровизации заключается в преобразовании каналов передачи данных. Главное отличие цифровизации в том, что человек как пользователь имеет дело не с отдельной информационно-телекоммуникационной технологией, а с группой цифровых и информационно-телекоммуникационных технологий, которые используются в качестве основы социотехнической системы взаимодействия между акторами социально-сетевого пространства. В её основе взаимодействие между сетью Интернет, людьми и реальным миром, которое реализуется благодаря не только прямому вводу информации человеком в стационарное или мобильное устройство, но и информации, получаемой с смарт-устройств и датчиков.

Основная схема современного, цифрового общества заключается в том, что данные собираются из реального мира не только через целенаправленный ввод пользователями, но посредством цифровых технологий, далее они обрабатываются в киберпространстве, а результаты применяются в реальном, человеческом мире. Граница между виртуальным и реальным миром стирается, человек обретает единую среду существования. Основная декларируемая цель цифровых сетевых платформ – сделать эту среду существования человека максимально комфортной и безопасной, повысить её качество во всех сферах жизни, включая энергетику, транспорт, медицинское обслуживание, шоппинг, образование, работу и досуг. А в перспективе вместо «малых» систем, например, снабжающих электроэнергией или обеспечивала своевременное движение поездов,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

в цифровом обществе будут системы, которые будут работать с информацией, получаемой из всевозможных источников: от датчика до суперкомпьютера, от индивида до рассредоточенных в пространстве групп людей.

Итогом развития цифрового общества становится социтехническая конвергенция. Отметим, что понятие социотехнической системы прорабатывалось ещё на стадии автоматизации производственных процессов, например, в работах А.А. Пископпеля и Л.П. Щедровицкого [3]. Человеко-машинные системы состоят из людей и техники, которые взаимно дополняют друг друга, используя, таким образом, преимущества и того, и другого. Идея социотехнической конвергенции в противоположность технологическому детерминизму, утверждавшим одностороннее воздействие технологии на социальные практики человека, основывается на возможностях коэволюции человека и техники. Сегодня можно наблюдать актуализацию проблемы взаимодействия человека и техники, прежде всего, из-за активного и массового внедрения цифровых технологий. На наш взгляд, цифровая сетевая платформа как социотехническая система в своём строении является двухкомпонентной структурой, представленной совокупностью цифровых технологий и множеством цифровых профилей её пользователей, реализующих с помощью современных коммуникационных и технических средств свои повседневные практики. В более общем смысле социотехническая конвергенция предстаёт как взаимодействие человека и элементов цифровых платформ, к последним относятся не только сами сервера, но и вся сеть передачи данных между физическими объектами («вещами»), оборудованными встроенными средствами и оснащёнными технологиями для взаимодействия друг с другом и с внешней средой (IoT). Проектирование цифровых сетевых платформ должно осуществляться таким образом, чтобы не противоречили друг другу эффективность технологий и гуманитарные аспекты жизни человека. В конечном счёте речь идёт о роли человека и его месте в будущем обществе, где будет господствовать принятие решений искусственным интеллектом на основе больших данных. Но такая социотехническая конвергенция содержит в себе определённые опасности, угрозы и риски для человека, поэтому есть необходимость осмысления вызовов новой технологической реальности сквозь призму человека. На наш взгляд, опасности цифровизации социотехнической конвергенции можно классифицировать, отталкиваясь от структуры цифровой сетевой платформы, ключевыми элементами которой являются непосредственно цифровая инфраструктура (проблемы целостности и сохранности данных, цифрового контроля и надзора, этических аспектов принятия решений), заинтересованные стороны как её цифровые пользователи (проблемы идентификации, конфиденциальности, распространения социальных ботов) и цифровой интерфейс как своеобразный стыковочный механизм (проблемы доступности, таргентирования информации и достаточного уровня цифровой компетентности).

Таким образом, цифровизация есть процесс развития цифровых сетевых платформ как основы цифровой трансформации, поскольку их внедрение обеспечивает более оперативное и качественное удовлетворения запросов владельцев, участников, пользователей и стейкхолдеров. Однако использование цифровых технологий может иметь неожиданные и непреднамеренные последствия, одно из которых нарастающая социотехническая конвергенция.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Литература

1. Swan, M. BlockchaIn: blueprint for a new economy. – Sebastopol, Calif.: O'Reilly Media, 2015. – 152 p.

2. Jeffrey, R. A Theory of Interdependent Demand for a Communications Service // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1974. – Vol. 5, № 1. – P. 16–37.

3. Пископпель, А.А. От системы «человек-машина» к «социотехнической системе» / А. А. Пископпель, Л. П. Щедровицкий // Вопросы психологии. – 1982. – №3. – С.15–25.

УДК 378,14:004

А. С. Писарева
angela150302@tut.by
Е. А. Гусева
gusevaelizaveta78@gmail.com
О. А. Ходоскина
БелГУТ, Республика Беларусь

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ: НОВОЕ КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ НАВЫКИ

Использование информационно-коммуникационных технологий открывает новые возможности в преподавании своей дисциплины, позволяет повысить эффективность обучения, интеллектуальный уровень обучаемых, прививает навыки самообразования, самоорганизации, облегчает решение практических задач. Поэтому в данной статья рассматривается как появилась возможность повысить наглядность и всесторонность информации в образовательном процессе.

Ключевые слова: информационные технологии, качество образования, образовательская среда, негативные тенденции, информатизация.

Открытия и достижения современной цифровой эпохи оказывают огромное влияние на то, как мы учимся и воспринимаем жизнь. Сегодня в мире огромное внимание уделяется применению информационных технологий в системе образования. Сейчас они ведут к изменению образовательного процесса. Технологии имеют важное значение в образовании и, безусловно, развиваются с каждым днем. От подвесных проекторов до интерактивных досок. Важность понимания состоит не только в то, что будет дальше, но и где все началось. На сегодняшний день у нас есть технологические инструменты для распространения знаний среди студентов по всему миру.

Независимо от их местоположения, студент может получить информацию из некоторых отличных и интеллектуальных источников в мире, учитывая наличие Интернета. Тем не менее, кроме того, у технологий в сфере образования есть несколько недостатков, таких как повышенный уровень плагиата в учебных заведениях, а также споры о том, что обучение, которому способствуют технологии, не является углубленным. В системе образования постоянно проводятся исследования, направленные на использование технологий и понимание знаний студентов, полученных в ходе более раннего образования. Кроме того, сформировать преподавание так, чтобы оно учитывало как пробелы в обучении, так и стили обучения.

Сам путь развития образовательного процесса на основе знаний и высокоэффективных технологий требует внесения изменений в педагогическую практику и теорию, стимулировании поиска новых моделей образования, направленных на улучшение квалификации и профессионализма преподавателей, закрытие нужд общества в специалистах, которые способны к благополучной адаптации и самореализации в информационном мире.

Развитие информатизации современного общества и тесно связанное с ним развитие информатизации всех форм образовательной системы характеризуются путями совершенствования и массового распространения современных информационных и коммуникационных технологий. Похожие технологии активно применяются для передачи информации и обеспечения взаимодействия преподавателя и студента в современных системах открытого и дистанционного обучения. Современный

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

преподаватель должен не только иметь навыки в области ИКТ, но и быть специалистом по их применению в своей профессиональной деятельности [1].

Понятие технологии содержит в себе применение научных и инженерных знаний и навыков для решения практической задачи. Следовательно, информационной технологией можно назвать процесс изменения знаний и превращение их в информационный ресурс. Смыслом информационной технологии является производство информации для ее дальнейшего анализа и принятия на его основе решения, с помощью которого можно было бы выполнить любое действие.

Информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) – это обобщающее понятие, которое описывает многочисленные устройства, механизмы, способы, алгоритмы обработки информации.

Главным современным устройствами ИКТ являются компьютер, оснащённый соответствующим программным обеспечением и средствами телекоммуникаций вместе с информацией, которая размещена на них [2, с. 664].

В настоящий момент придаётся огромное значение информационно-социальным технологиям в образовании, обеспечивающих мировую компьютеризацию студентов и преподавателей на уровне, который позволяет решать три главные задачи:

- предоставление выхода в Интернет каждого студента учебного процесса, в любое время и из разных мест;
- изменение информационного пространства образовательных систем и присутствие в нем в любой период времени и независимо друг от друга всех участников образовательного и творческого процесса;
- реализация, развитие и эффективное применение управляемых информационных образовательных средств, а также индивидуальных пользовательских баз и банков данных и навыков студентов и преподавателей с вероятностью повсеместного доступа для работы с ними.

Всевозможные методы к определению образовательной технологии возможно суммировать как многочисленность методик создания учебных намерений и учебных программ, представляющую собой систему форм, способов и средств изучения, которая обеспечивает достижение образовательных целей.

Отличие образовательных технологий, как правило, выводят из различия используемых средств изучения. Информационные образовательные технологии появляются при внедрении средств информационно-вычислительной техники. Образовательную среду, в которой исполняются образовательные информационные технологии, определяют работающие с ней составляющие: техническая (картина применяемых компьютерной техники и средств связи); программно-техническая (программные способы помощи реализуемой технологии изучения); организационно-методическая (памятка студентам и преподавателям, организация учебного процесса).

Под образовательными технологиями в высшей школе понимается система научных и инженерных познаний, а ещё способов и средств, которые применяются для создания, сбора, передачи, хранения и обработки информации в предметной области высшего заведения. Складывается прямая зависимость между эффективностью выполнения учебных программ и степенью интеграции в их надлежащих информационно-коммуникационных технологий [3, с. 124].

На ряду с положительными моментами, следует отметить и отрицательные, которые действуют на общее создание и внедрение мультимедийных технологий в образовательный процесс. К ним относятся:

- Недостаточная дееспособность имеющихся систем образования активно применять мультимедийные технологии, интегрировать их в образовательный процесс и его организацию;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

- Нехватка обученных разработчиков;
- Отсутствие разработанной методологии мультимедийных технологий;
- Нехватка денежных ресурсов для создания и широкого внедрения мультимедийных технологий;
- Устройство не предопределено для оценки.

Сверхзадача осознания и осуществления информатизации высшего образования заключается в достижении глобального усовершенствования умственной работы в мире с помощью применения новейших информационных технологий, чтобы увеличить производительность и качество подготовки специалистов до уровня информационной культуры, который достигается в развитых государствах. Обязана быть обеспечена подготовка сотрудников с новым образом мышления, подходящим к условиям информационного общества.

Впрочем, в данный момент многие люди, имеющие высшее образование считают, что словосочетание «образовательные технологии» сейчас не совсем уместно. Чаще говорят об информационных, компьютерных технологиях, реже — о коммуникационных, и намного реже об аудиовизуальных технологиях. Рассматривая эти технологии, как подчиненные решению более значимой задачи — развитию новейшей образовательной системы, где все эти технологии весьма неплохо включатся в образовательный процесс для создания новых образовательных систем.

В результате, информационные технологии изучения стоит воспринимать как приложение информационных технологий для создания новых вероятностей передачи навыков (деятельности преподавателя), восприятия знаний (деятельности студента), оценки качества обучения и, абсолютно, всестороннего становления личности студентов в ходе учебно-воспитательного процесса.

Ключевая задача информатизации образования состоит «в подготовке студентов к полноценному и эффективному участию в бытовой, социальной и профессиональной областях жизнедеятельности в критериях информационного общества».

Одно из понятий информационной образовательной системы определяет ее как информационную систему, связывающую с помощью сетевых разработок, программные и технические средства, организационное, методическое и математическое обеспечение, которое предназначено для улучшения, эффективности и доступности образовательного процесса подготовки специалистов [4].

В Докладе ЮНЕСКО о главных инструкциях работы в среде образования и информатики после Первого Международного конгресса «Информатика и образование» говорится о важности донесения не самой разработки, а ее связь с обучением и то, какую роль она несёт в контексте системы образования в целом.

Сейчас основной свойственной чертой образовательной системы считается вероятность студентов и преподавателей пользоваться структурализованным учебно-методическими документам, обучающими мультимедийными комплексами всего университета в любой отрезок времени и в каждой стране мира.

В связи с реалиями сегодняшнего дня возникает актуальность дистанционного обучения, которая заключается в концентрации результатов общественного прогресса в информационной сфере.

Дистанционное образование – образование, реализуемое посредством дистанционного обучения.

Характерными чертами дистанционного образования являются: гибкость – удобное место и время; модульность – целостное представление об определенной предметной области, что позволяет формировать учебную программу по индивидуальным и групповым потребностям; специализированный контроль качества

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

обучения – дистанционно организованные экзамены, собеседования, практические, курсовые и проектные работы, компьютерные интеллектуальные тестирующие системы.

Кроме доступности учебного материала, нужно гарантировать студенту вероятность связи с педагогом, получение консультации в онлайн или же офлайн режимах, а ещё вероятность получения персональной «навигации» в изучении любой дисциплины.

В настоящее время инновационные разработки дают возможность осуществить образовательный процесс с учетом профессиональной направленности изучения, а также ориентации личности студента на его интересы, предрасположенности и возможности.

В итоге реализации современных способов использования информационных технологий кардинально изменяются функции как преподавателя, так и студента. Преподаватель оказывается консультантом-координатором, так как исполняет информационно-мониторинговую функцию, а студентам даётся возможность самостоятельно выбрать метод усвоения учебного материала [5, с. 496].

Преподаватели используют способность компьютеров быстро реагировать на вводимую информацию для создания несложных обучающих программ в виде видео-лекций, заданий, тестов. Графические способности компьютеров имеют все возможности представлять любой вид деятельности в виде картинок или анимации.

Положительная роль технологий в образовании огромна. Исследования, которые когда-то проводились исключительно в библиотеках в поисках пыльных книг, теперь проводятся онлайн. Журналы и электронные книги в формате PDF загружаются на ноутбуки, планшеты и смартфоны. Заметки о занятиях записываются, загружаются и отмечаются на ноутбуке, а не на бумаге. В конце концов у студентов расширяется поле для собственного более всестороннего развития.

Информационно технологические условия облегчают доступ к информации и открывают возможности для вариативности учебной деятельности. Присущие индивидуализация и дифференциация позволили по-новому организовать взаимодействие всех субъектов образования, построить образовательную систему, в которой студент был бы активным и равноправным участником образовательного процесса. Кроме того, использование технологий может заменить многие традиционные учебные пособия. Такая замена очень эффективна, так как стимулирует студентов сохранять интерес к предмету, создавая информационную среду. Влияние технологий очевидно, поскольку процесс обучения стал проще, а также более доступным для населения развивающихся стран.

Технологии и образование прекрасно сочетаются друг с другом, предоставляя захватывающие возможности для обучения и преподавания.

Литература

1. Джиоева, Мадина. Современные образовательные технологии: как учиться и учить в наши дни? // Мадина Джиоева. – Текст : непосредственный // 4Brain. – 2020. – URL: https://4brain.ru/blog/sovremennye-obrazovatelnye-tehnologii/. – Дата доступа: 08.10.2021.

2. Мироненко, О. В. Использование современных информационных технологий в образовательном процессе / О. В. Мироненко. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2016. – № 13 (93). – С. 664-668. – URL: https://moluch.ru/archive/93/20666/. – Дата доступа: 08.10.2021.

3. Трайнев, В. А. Трайнев, И. В. Интенсивные педагогические технологии в образовании / В. А. Трайнев, И. В. Трайнев. – М.: Издательский дом «Дашков и К» 2011. – 282 с.

4. Применение информационных технологий в образовании: польза для преподавателей и студентов. – Текст : непосредственный. – 2019. – URL: https://vyuchit.work/samorazvitie/sekretyi/primenenie-informatsionnyh-tehnologij-v-obrazovanii.html. – Дата доступа: 08.10.2021.

5. Сагиндыкова, А. С. Актуальность дистанционного образования / А. С. Сагиндыкова, М. А. Тугамбекова. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2019. – № 20 (100). – С. 495–498. – URL: https://moluch.ru/archive/100/20703/. – Дата доступа: 08.10.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339.9

Е. В. Столярова
e.staliarova@gmail.com
Белорусский государственный университет, Республика Беларусь

ЦЕПОЧКА СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ В ЭКОНОМИКЕ ДАННЫХ

В статье представлены основные элементы цепочки создания стоимости в экономике данных, которая развивается в результате цифровизации процессов в мировой экономике. В статье также детально рассмотрен каждый из представленных элементов цепочки создания стоимости, в том числе описаны типы игроков и некоторые особенности их функционирования.

Ключевые слова: цифровизация, мировая экономика, цифровые технологии, данные, экономика данных.

Развитие экономики отдельных стран, а также мировой экономики происходит в условиях ее цифровизации. Помимо повышения эффективности и ускорения процессов, цифровизация приводит к формированию большого количества данных, которые уже сейчас можно использовать как актив для создания дополнительной стоимости. К слову, специалисты ООН предлагают оценивать экономику данных как размер выручки всех компаний, которые непосредственно связаны с генерацией данных [1]. Экономика данных предполагает, что данные стали объектом купли-продажи, и это позволяет говорить о рынке данных, требующем регулирования. В связи с этим очень важно понять, из каких ключевых элементов состоит цепочка создания стоимости в экономике данных/на рынке данных, и на каком этапе в нее могут быть вовлечены субъекты экономик отдельных стран.

Экономика данных базируется на цепочке создания стоимости, представленной на рисунке 1. Рассмотрим каждый из этих элементов отдельно.

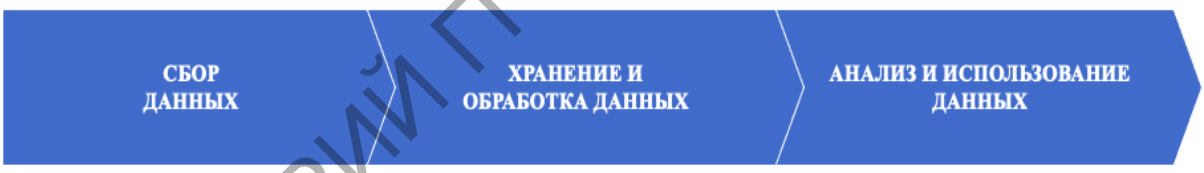


Рисунок 1 – Ключевые элементы цепочки создания стоимости в экономике данных

Примечание: разработка автора на основе [1].

В целом, *сбором данных* в текущей ситуации занимается несколько категорий игроков.

С одной стороны, это крупные многонациональные компании. Возможность сбора больших массивов данных этими компаниями обусловлена особенностями их деятельности. Они имеют большую базу клиентов с большим количеством транзакций, которые осуществляют данные клиенты. Большая концентрация таких компаний представлена в телекоммуникационной сфере, банковской сфере, розничном бизнеса, а также у высокотехнологичных компаний, развивающих социальные сети и поисковики. Как правило, в дополнение к обычным повседневным транзакциям, у таких компаний существуют эффективные программы лояльности, которые позволяют собрать более специализированную информацию о клиентах компаний с целью ее дальнейшего анализа.

С другой стороны, в сбор данных также вовлечены посредники или брокеры данных. Их задача заключается в покупке информации с целью последующей обработки,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

формирования продукта данных для дальнейшей перепродажи. На данный момент, в мире насчитывается около 1,4 тысячи лидирующих брендов, которые продают информацию, накопленную в пунктах своих продаж, а также около 4 тысяч компаний – брокеров (посредников) на рынке данных. Acxiom – одна из крупнейших компаний, брокеров данных, имеет 23 тысячи серверов, которые собирают и обрабатывают данные. Они обрабатывают данные более 500 млн. клиентов [2]. По оценкам различных специалистов, размер выручки от брокериджа данных (посредничества в области приобретения данных) достигает 200 млрд долларов. На данный момент эта отрасль нерегулируемая, а значит, связана с различными рисками, в том числе злоупотреблениями такой информацией [2].

В сбор данных могут также вовлекаться общины, ответственные за данные (data commons.) В этом случае физические лица передают права по управлению своей персональной информацией некоммерческим организациям (кооперативам), члены которого совместно решают, с какими организациями делиться информацией [4]. Пример – это MIDATA в Швейцарии. Это кооператив, который собирает данные о здоровье физических лиц, которыми они готовы поделиться, и предоставляет информацию стартапам, компаниям, исследовательским центрам, чья деятельность связана с развитием здравоохранения.

Сбором данных также могут заниматься трасты данных. Это юридические лица, которые управляют персональной информацией в пользу физических лиц в соответствии с условиями траста. В отличие от общин, трасты могут быть государственными или частными, а управляющие трастами – это профессионалы, а не волонтеры. Данные управляющие имеют юридические обязательства. В процессе управления данными, они получают оплату за свою работу, но они не могут получать выгоду от использования этих данных в других целях. Такие трасты особенно популярны в Великобритании, благодаря таким организациям как Open Data Institute, Data Trusts Initiative [4].

Сбор информации может осуществляться с использованием распределенного реестра *(self- soverign identities – SSI).* Это модель, которую используют в Европейском Союзе. Речь идет о зашифрованных данных, собираемых с помощью технологии блокчейн, но при этом у физических лиц есть право решать в зависимости от ситуации, какой частью информации делиться и с кем, таким образом предоставляя им полный контроль за данными. Примером такого проекта может быть проект Sovrin [4].

В целом, сбор данных, который неразрывно связан с повседневной деятельностью многих компаний, способствовал появлению новых понятий. Среди них – понятие «надзорный капитализм» (Surveillance Capitalism), предложенное профессором Гарвардского университета Emerita Shoshana Zuboff (Шошана Зубофф) в книге «The Age of Surveillance Capitalism: The fight for a Human Future at the New Frontier of Power». Особенностью надзорного капитализма является то, что персональная информация является сырьем для продажи (commodity for sale), а производство такой информации напрямую связано с наблюдением (надзором) за пользователями в интернете. Собранные данные анализируются и упаковываются как продукты, содержащие описание (предсказание) будущего поведения потенциальных покупателей. По мнению автора данного понятия, Facebook и Google – это крупнейшие игроки, работающие по принципам надзорного капитализма.

Следующим элементом в цепочке создания стоимости в экономике данных является *хранение и обработка информации.* Говоря про эти процессы, важно отметить, что только часть сгенерированной информации сохраняется. Например, только 2% от информации, созданной в 2020 году, сохранилось для использования в 2021 году. В 2020 году мощности для хранения информации составляли 6,7 зетабайт. До 2025 года они будут расти в среднем на 19,2% [3]. Активную роль в хранении, обработке и распространении информации играют дата-центры.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Хранение и обработка данных в современном мире непосредственно связана с проблемой злоупотребления данными и их сохранностью, что заставляет правительства различных стран принимать соответствующие законодательные акты. Наиболее известной законодательной инициативой в области защиты данных является GDPR в Европейском Союзе.

Еще одним элементом в цепочке создания стоимости в экономике данных является процесс *анализа данных и использование результатов такого анализа.*

Суть данного процесса заключается в том, что большие массивы данных, накопленные на предыдущих этапах, подвергаются анализу с целью выявить закономерности, которые позже позволят принимать более эффективные бизнес-решения. Анализ данных напрямую связан с использованием алгоритмов машинного обучения.

Помимо вышеперечисленных элементов цепочки создания стоимости в экономике данных существуют и другие, вспомогательные процессы (элементы) (рисунок 2).

Рисунок 2 – Вспомогательные элементы цепочки создания стоимости в экономике данных

Примечание: разработка автора на основе [1].

Одним из таких элементов является процесс *разработки операционных систем.* С одной стороны, это важный элемент для цифровизации, с другой стороны, именно операционная система напрямую связана с возможностью генерации данных. Наиболее яркими представителями компаний, чья деятельность связана с данным элементом цепочки создания стоимости, можно назвать Microsoft, Apple, Google.

Немаловажным элементом в цепочке создания стоимости в экономике также является *разработка «железа»* для использования в сборе и обработке данных. Среди компаний, которые связаны с данным процессом, можно назвать Apple, Samsung, Cisco.

В целом, говоря про игроков в экономике данных, можно сказать, что есть игроки, которые осуществляют деятельность, связанную только с отдельными элементами цепочки создания стоимости. А есть игроки, которые присутствуют во всех элементах цепочки создания стоимости (Facebook, Google, Amazon). Это компании, которые генерируют большие объемы данных, которые сами активно обрабатывают и хранят информацию, а также используют ее для принятия эффективных решений.

В экономике данных/на рынке данных очень важно понять стоимость данных для тех компаний, которые эти данные собирают:

- Во-первых, есть игроки, которым пользователи интернета передают свои данные бесплатно взамен получаемых услуг (Facebook, Google) [1].
- Во-вторых, есть участники рынка, которые берут плату за посреднические услуги (Airbnb, Uber), но при этом все равно получают доступ к данным [1].
- В-третьих, есть игроки, которые осуществляют создание и продажу контента или других собственных сервисов, собирая при этом данные ((Netflix, Expedia, маркетплейсы Amazon, eBay, Alibaba) [1]. Получив контроль над данными, эти игроки могут продавать данные для использования третьими сторонами.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Важно также отметить, что сбор и анализ данных напрямую связаны с использованием искусственного интеллекта. По оценкам Маккинзи, к 2030 году в мировой экономике будет создано дополнительно около 13 трлн. долларов благодаря использованию приложений, основанных на искусственном интеллекте, собирающих данные. В этой связи как никогда становится актуальной мысль о том, что те, кто обладают данными, управляют миром [5]. Данные создаются в различных точках мира, а это означает, что миропорядок, основанный на управлении данными, может измениться совершенно непредсказуемым образом.

В связи с этим важно оценить, насколько страны готовы к внедрению в экономику искусственного интеллекта. Для этого может быть использовано множество критериев, но один из них – это развитие в стране компетенций в области искусственного интеллекта.

На рисунке 3 представлено сравнение различных стран по данному показателю.

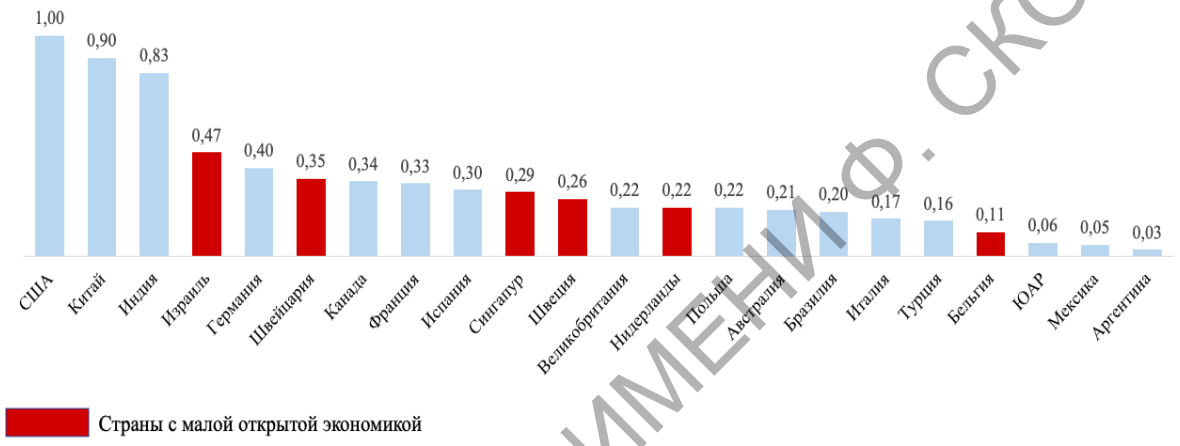


Рисунок 3 – Степень проникновения навыков в области искусственного интеллекта в различных странах в 2018 году

Примечание: разработка автора на основе [6].

Как видно из данного рисунка, лидерами в области развития компетенций в сфере искусственного интеллекта являются крупнейшие экономики мира (США, Китай, Индия). Европейские страны с большой экономикой (Германия, Франция, Испания, Великобритания) значительно отстают от лидеров. Замыкает список ЮАР, Мексика и Аргентина.

Отдельно важно обратить внимание на страны с малой отрытой экономикой, которые в условиях цифровизации и формирования экономики данных получают значительные преимущества. Лидерами в данном списке являются Израиль и Швейцария. В меньшей степени, особенно в сравнении со странами-лидерами, компетенции в области искусственного интеллекта развиты в Сингапуре, Швеции и Нидерландах. Важно отметить, что в данном случае сравнение происходит всех стран с США, лидером в представленном списке. С этой точки зрения не всегда относительно невысокие позиции стран говорят о низком уровне развития компетенций в области искусственного интеллекта. Это просто может означать серьезное лидерство США в данной сфере.

Дополнительно можно оценить, насколько в отдельных странах осуществляются научные разработки в области искусственного интеллекта. Так в соответствии с Индексом искусственного интеллекта 2021, представленного Стэнфордским университетом, который оценивает количество публикаций в области искусственного интеллекта по странам и в мире в целом, можно сказать следующее. Лидером в области научных публикаций в сфере искусственного интеллекта в 2019 году является Китай (22,4% всех публикаций данного типа в мире), который обгоняет по данному показателю как ЕС

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

(16,4% соответствующих публикаций), так и США (14,6% из рассматриваемой категории публикаций) [7]. Эти три субъекта научного мира формировали в 2019 году 53,4% публикаций в сфере искусственного интеллекта в мире. В целом, на долю публикаций в области искусственного интеллекта приходилось в 2019 год 3,8% от всех публикаций. Для сравнения, в 2000 году она была менее 1%.

В дальнейшем, для стран, которые имеют цель преуспеть в экономике данных, важно развивать навыки в области искусственного интеллекта. Здесь важны инвестиции в развитие высококвалифицированных сотрудников в данной области.

Дополнительно можно также обозначить наиболее инновационные компании, которые являются лидерами в области искусственного интеллекта. Среди них – Graphcore, Persado, LivePerson, Viz.ai. Последняя в этом перечне компаний работает в сфере здравоохранения.

Таким образом, экономика данных – это часть современной экономики, непосредственно связанная с использованием данных, генерируемых в процессе цифровизации. Экономика данных функционирует на основе нескольких ключевых элементов цепочки создания стоимости со своими игроками и со своими особенностями. Дальнейшее развитие экономики данных отдельных стран будет зависеть от развития компетенций и навыков в области искусственного интеллекта.

Литература

1. Data economy: radical transformation or dystopia [Electronic resource] / UN. – 2019. – Mode of access: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/FTQ_1_Jan_2019.pdf – Date of access: 07.09.2021.

2. What is the Data Economy? And Why Should We Care? [Electronic resource] / Anonyome Labs. – 29.10.2020. – Mode of access: https://anonyome.com/2020/10/what-is-the-data-economy-and-why-should-we-care/. – Date of access: 08.09.2021.

3. Volume of data/information created, captured, copied, and consumed worldwide from 2010 to 2025 [Electronic resource] / Statista. – June 2021. – Mode of access: https://www.statista.com/statistics/871513/worldwide-data-created/. – Date of access: 08.09.2021.

4. What is the Data Economy? And Why Should We Care? [Electronic resource] / Opendatasoft. – 16.11.2020. – Mode of access: https://www.opendatasoft.com/blog/everything-you-need-to-know-about-the-data-economy. – Date of access: 08.09.2021.

5. Which Countries Are Leading the Data Economy? [Electronic resource] / Harvard Business review. – 24.06.2019. – Mode of access: https://hbr.org/2019/01/which-countries-are-leading-the-data-economy. – Date of access: 24.06.2021.

6. Artificial intelligence (AI) skill benchmark comparison worldwide by country in 2018 [Electronic resource] / Statista. – 02.03.2020. – Mode of access: https://www.statista.com/statistics/947911/ai-skill-penetration-by-country/. – Date of access: 2.09.2021.

7. Artificial Intelligence Index Report 2021 [Electronic resource] / Stanford University. – 2021. – Mode of access: https://aiindex.stanford.edu/wp-content/uploads/2021/03/2021-AI-Index-Report_Master.pdf. – Date of access: 02.09.2021.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

УДК 339:5

Хэ Яньхай
hai111cn@mail.ru
БГУ, Республика Беларусь

ТРАНСГРАНИЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ (ОПЫТ КИТАЯ ДЛЯ БЕЛАРУСИ)

Проведен анализ трансграничной электронной торговли (ТЭТ) Китая для обеспечения роста внешней торговли в новых условиях цифровой глобализации выявлены причины ее быстро развития в Китае. Китайской опыт государственного стимулирования ТЭТ и новые бизнес-модели ТЭТ и примеры их успешной реализации в Китае, предлагается применить в Беларуси.

Ключевые слова: трансграничная электронная торговля (ТЭТ), Китай.

Трансграничная электронная торговля (ТЭТ) является драйвером цифровой глобализации и имеет стратегическое значение, вызывая большие изменения в мировой торговле. ТЭТ включает электронный обмен данными между предприятиями и потребителями, электронные денежные переводы и международную цифровую логистику. Таким образом, ТЭТ относится к международной торговле, в которую вовлечены экономические агенты, принадлежащие к различным таможням, различным платежным системам и различным системам трансграничной логистики. ТЭТ создает новую модель многостороннего торгового сотрудничества, которая значительно расширяет пути выхода бизнеса на международные рынки и способствует оптимальному перераспределению ресурсов и выстраиванию взаимовыгодных отношений между предприятиями. Благодаря легкому доступу к информации о товарах в других странах ТЭТ позволяет потребителям приобрести качественные товары на глобальных рынках по выгодным ценам. В процессе цифровой глобализации ТЭТ стала важным двигателем экономического развития и движущей силой межстрановой промышленной интеграции. Таким образом, исследование опыта развития ТЭТ в Китае – мировом лидере в этом направлении внешней торговли актуально и практически важно для Беларуси.

Уточнение понятия ТЭТ

ТЭТ можно рассматривать в узком и широком смысле. Узкое определение ТЭТ относит ее к трансграничной розничной торговле B2C, которая есть сделки продавцов с населением с помощью компьютерных сетей для транзакций и платежных расчетов, а также включает экспресс-доставку. В широком определении ТЭТ включает модели трансграничных сделок между фирмами B2B с использованием сетевых платформ и трансграничной логистики. ТЭТ отличается от традиционных процессов импорта и экспорта использованием интернет-технологий во внешней торговле. С учетом того, что и в обычной торговле сегодня во всем мире используются умные контракты, онлайн-перечисление электронных средств, использование электронных грузовых документов и электронное декларирование в режиме онлайн, можно полагать, что вся международная торговля постепенно становится ТЭТ (по оценкам экспертов, уже сегодня ТЭТ составляет 20% мировой торговли, а по прогнозу NASDAC к 2040 г. она достигнет 95%). ТЭТ ускорила глобальные потоки капитала, товаров и других факторов производства, что привело к цифровой глобализации [1].

Причины быстрого развития ТЭТ Китая, сформируем факторы стремительного развития ТЭТ в Китае.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Китай стремительно развивает ТЭТ с целью повышения конкурентоспособности китайских товаров на международных рынках, вызывая реинжиниринг бизнес-процессов, что постепенно позволяет повышать узнаваемость китайских брендов в мире, предоставляет Китаю новые возможности в мировой торговле.

На фоне снижения с 2012 г. темпов роста традиционной мировой торговли Китай начал уделять внимание на развитие ТЭТ, введя ряд стимулирующих мер, что позволило увеличить объем сделок ТЭТ с 0,8 трлн юаней в 2008 г. до 10,8 трлн юаней в 2019 г. С каждым годом их доля в международных торговых операциях растет, в итоге в настоящее время на долю Китая в мире приходится более 40% ТЭТ.

1. *Принятие правительством стимулирующих законов и положений о ТЭТ*

ТЭТ пользовалась мощной поддержкой властей. В Китае для ТЭТ было введено три вида основных законов и нормативных актов: первый – законы и нормативные акты в областях торговли и транспорта, второй – в области таможенной очистки и налоговых правил, третий – в области информационных технологий торговли.

Власти Китая пошли по пути мягкого регулирования ТЭТ на ранних этапах. Подобные меры привели к резкому росту этого нового сектора экономики. Например, когда в 2003 г. Taobao создала свою систему онлайн-платежей, правительство придерживалось политики невмешательства. В течение 11 лет не существовало никаких ограничений на онлайн-платежи; государственная система лицензирования платежных систем появилась только в 2014 г.

Для поддержки развития ТЭТ Госсовет, Министерство финансов, Главное таможенное управление и другие ведомства приняли ряд нормативных документов по налогам, финансам, надзору, иностранным валютам, логистике, платежам для ТЭТ. В 2018 г. Госсовет в целях поддержки развития ТЭТ издал «Резолюцию по созданию пилотных зон ТЭТ в 22 городах, включая Пекин», а Министерство финансов и налоговой политики дало освобождение от НДС и налога на потребление товаров без сертификатов купли-продажи для розничных экспортных товаров в комплексных пилотных зонах ТЭТ. В том же году Пекин начал финансовую поддержку предприятий ТЭТ на сумму 5 млн юаней каждому предприятию.

2. Модель «шесть систем и две платформы»

Типовые ТЭТ Китая создались по модели «шесть систем и две платформы» Ханчжоуской комплексной пилотной зоны, которой содействовало Министерство коммерции и 13 других министерств. Модель «шесть систем и две платформы» включает шесть систем: общедоступная информация, онлайновое финансовое обслуживание, интеллектуальная логистика, рейтинги электронной торговли, статистические мониторинги, система предотвращения и контроля рисков и две платформы: онлайновые интегрированные услуги и офлайновые пилотные парки, в которых представлены программное обеспечение и аппаратные устройства для обслуживания предприятий.

Система общедоступной информации позволяет предприятиям и надзорным ведомствам иметь информационную взаимосвязь, включая подачу деклараций предприятий ТЭТ. Система онлайнового финансового обслуживания поощряет финансовые учреждения оказывать услуги для ТЭТ (онлайн-платежи, онлайн-микрофинансирование, онлайн-страхование и др.) используя интернет-технологии в соответствии с принципом «одного окна», что решает все проблемы финансирования ТЭТ для малого и среднего бизнеса (МСБ). Система интеллектуальной логистики использует облачные вычисления, интернет вещей, большие данные и другие технологии для создания интеллектуальной цифровой логистики, включая системы складских сетей и операционные сервисные системы для осуществления всех логистических операций, что в результате резко снизило затраты на логистику ТЭТ. Система рейтинга путем накопления базовых данных о предприятиях электронной торговли и логистики решила вопросы репутации предприятий и

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

их товаров. Система статистического мониторинга – это центр больших данных ТЭТ, обеспечивающий консультативные услуги при принятии решений в области государственного надзора и управления бизнесом ТЭТ. Система предотвращения и контроля рисков позволила накапливать информацию о рисках, оценивать и анализировать их, что эффективно предотвратило риски отмывания денег от нелегальной торговли, риски хранения данных, риски платежных операций и кибербезопасности, а также риски безопасности продукции, угрозы торговых трений, кредитные транзакционные риски. В целом, эта система обеспечивала национальную безопасность, кибербезопасность, безопасность транзакций, качество и безопасность товаров.

Онлайновые интегрированные услуги по принципу «одного окна» концепции «Двух платформ» соединили бизнес, таможню, налоговые органы, торгово-промышленные ведомства, карантинные бюро, почтовые отделения, валютные и государственные ведомства для совместного использования данных, взаимных доступов и подключений, реализуя «принцип обмена государственных ведомств информацией и взаимного ее признания», что облегчило регулирование и взаимопомощь в регулятивной деятельности. Офлайновые парки, продолжая функции онлайновых интегрированных услуг, оптимизируют вспомогательные услуги, что создает полноценную цепочку.

3. Дальнейшие намерения властей

ТЭТ стала важнейшим двигателем для новой индустрии, имеющей высокую конкурентоспособность. В 2018 г. на форуме ЭКСПО генеральный секретарь Си Цзиньпин заявил, что «Китай будет и далее снижать тарифы, повышать уровень упрощения таможенного оформления, снижать институциональные затраты на импортные связи и ускорять разработку новых бизнес-моделей, таких как ТЭТ». В докладе о работе правительства за 2019 г. премьер Ли Кэцян предложил «реформировать и совершенствовать новую политику поддержки бизнеса, такую как ТЭТ», чтобы еще больше способствовать развитию новых преимуществ международного экономического сотрудничества и конкуренции.

ТЭТ Китая стало драйвером цифровизации международной торговли и новой формой бизнеса, обладающей такими новыми возможностями, как персонализация потребителей, децентрализация, избавление от посредников.

Инновационность китайского ТЭТ

В 1999 г. Ма Юнь основал в городе Ханчжоу компанию Alibaba, которая создала B2B глобальную платформу, объединяющую продавцов и покупателей из разных стран мира. Создание Alibaba знаменует собой начало международной интернет-торговли Китая – ТЭТ вступила на этап 1.0. ТЭТ 1.0 для МСБ по-прежнему имел высокие барьеры: сайт Алибаба просто собирал информацию от всех сторон, но сам не участвовал в сделках. После появления сайтов Идатун и Дуньхуан, перенявших опыт платформы Алибаба, были расширены интегрированные услуги B2B в области ТЭТ для МСБ, в том числе за счет предоставления таких важных услуг, как таможенная очистка и поиск покупателей за рубежом, а это значит, что ТЭТ перешла на этап 2.0. Сайт Идатун является первой платформой аутсорсинговых услуг импортно-экспортных операций для МСБ, предоставляющий услуги таможенного оформления, логистики, валютных операций, налоговых скидок, финансовых и других услуг. Сайт Дуньхуан, ориентированный на мелкие оптовые рынки, предоставляет логистические, платежные и другие услуги, связанные с внешней торговлей для МСБ. Для этого создано партнерское соглашение сайта Дуньхуан и логистических компаний UPS, DHL, EMS и др., а также стратегическое партнерство с международными платежными организациями (Paypal и Global Collect), при этом была создана собственная платежная система DHPay. Этап 2.0 ТЭТ помог многим новым предприятиям МСБ выйти во внешний мир. Недостатки ТЭТ 2.0 также очевидны: (1) она была основана на общем процессе улучшения торговых офлайн-услуг, онлайн-часть

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

была еще незакрытого цикла, и имела ограниченное пространство для повышения эффективности внешней торговли, накопление данных не осуществлялось; (2) обслуживающий персонал в процессе продаж был слишком загружен работой. Таким образом, модель 2.0 ограничивала темп развития ТЭТ. В связи с этим ТЭТ перешла на этап 3.0, когда данные по внешней торговле, собранные от правительственных учреждений, организаций электронной торговли, логистических предприятий и платежных организаций, формируют замкнутый цикл онлайн-транзакций – от промышленности к обществу. На этапе 3.0 ядром ТЭТ являются автоматические транзакции, которые обслуживаются с помощью технологии «больших данных».

В ходе этапа 3.0 вмешательство в торговлю китайского правительства играло важную роль, все ведомства Китая, объединенные через интернет, образовали комплексную информационную онлайн-платформу на основе «больших данных», которая позволила предприятиям оформлять все процедуры (поиск партнеров, таможенное декларирование, оформление сделок, логистические операции) в режиме «одного окна», что значительно повысило эффективность экспорта.

На этапе 3.0 ТЭТ участие правительства в замкнутом цикле усилилось благодаря большому количеству накопленных данных, что позволило организациям внешней торговли реально объединяться, а это дало мощный толчок экспорту Китая.

Основываясь на больших данных об обороте сделок и других сведениях, Alibaba запустила сервисы кредитования и страхования для МСБ. Таким образом, Alibaba предоставляет гарантии обеим сторонам сделки в реальном времени.

ТЭТ позволила традиционным предприятиям обойти ряд посредников и найти прямой путь к конечным потребителям. Через обратную связь с потребителями и аналитику больших данных предприятия стали создавать производственные цепочки для более точного удовлетворения спроса на рынках.

Заключение

ТЭТ найдет широкое применение в рамках инициативы «Один пояс – один путь», для чего создаются новые торговые каналы и инновационные модели развития традиционной торговли, существенно обновляющие импортно-экспортный бизнес вдоль всего маршрута нового Шёлкового пути. Это позволит китайским товарам свободно выйти на рынки Беларуси, а Белорусским товарам и ресурсам легче попадать в Китай. Сетевое окно обмена информацией между бизнесами будет содействовать взаимной торговле между Китаем и Беларусью. Для дальнейшего развития ТЭТ необходимо установить новые торговые соглашения и правила торговли во всех странах нового маршрута.

В настоящее время Китай тесно сотрудничает с другими странами проекта по выработке международных отраслевых стандартов в области ТЭТ, финансовых технологий и цифровой безопасности.

В Беларуси ТЭТ находится в самом начале развития, хотя по развитию электронной торговли занимает 37-е место в мире (индекс B2C 2019 г. UNCTAD). В Беларуси с 2003 г. успешно развивается платформа электронной оптовой торговли (Белорусская торговая биржа) с общим годовым объемом 300 тыс. сделок, в которых принимают участие 18500 компаний из 60 стран мира. На основе этой платформы с использованием описанного китайского опыта можно создать мощный инструмент белорусской ТЭТ. Республика Беларусь как участник проекта «Один пояс – один путь» имеет возможность принять участие в разработке и установке новых торговых соглашений и правил торговли ТЭТ.

Литература

1. Головенчик, Г. Г. Цифровая экономика / Г. Г. Гловенчик, М.М. Ковалев. – Минск : Издательство БГУ, 2019 – 395 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Научное электронное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Сборник научных статей

Выпуск 1

Подписано к использованию 10.12.2021.

Объем 4,69 МБ. `

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1452 от 17.04.2017.
Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.
Ул. Советская, 104, 246028, Гомель.
http://conference.gsu.by

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ