



АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В XXI ВЕКЕ

**Гомель,
2020**

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ
В XXI ВЕКЕ**

Материалы
международной научно-практической конференции –
VIII Чтения, посвящённые памяти известного белорусского
и российского учёного-экономиста
Михаила Вениаминовича Научителя

Электронное издание

Гомель,
2020

ISBN 978-985-577-692-6

УДК 330.34 (082)

Актуальные вопросы экономической науки в XXI веке [Электронный ресурс] : международная научно-практическая конференция – VIII Чтения, посвящённые памяти известного белорусского и российского учёного-экономиста Михаила Вениаминовича Научителя (Гомель, 2020 г.): сборник материалов / Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины; редкол.: А. К. Костенко (гл. ред.) [и др.]. – Электрон. текст. дан. (объем 4,15 Mb). – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. требования : IBM-совместимый компьютер ; Windows 7; ОЗУ 512 Mb; CD-ROM 8-х и выше. – Загл. с этикетки диска.

ISBN 978-985-577-692-6

Сборник материалов конференции посвящен памяти известного белорусского и российского ученого-экономиста Михаила Вениаминовича Научителя, включает материалы ведущих и молодых ученых-экономистов, представителей крупнейших высших учебных заведений Республики Беларусь, Российской Федерации, Украины и Республики Молдова.

В сборнике нашли отражение актуальные вопросы экономической теории, проблемы и перспективы развития менеджмента и предпринимательства, направления совершенствования бухгалтерского учета, анализа и аудита, особенности финансово-кредитных отношений, современные информационные и интеграционные процессы.

Сборник материалов адресован ученым-экономистам и практикам, специалистам в области экономики, учащимся на экономических специальностях, лицам, заинтересованным в актуальных проблемах развития экономики на современном этапе и пути их решения.

Редакционная коллегия:

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

ГГУ имени Ф. Скорины
246019, Гомель, ул. Советская, 104,
тел. (232) 57-16-73, 57-30-19, 57-62-05
<http://www.gsu.by>

© Учреждение образования
«Гомельский государственный
университет имени Франциска
Скорины», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

1 Современная экономическая теория: новые системные вызовы

Башлаков Г.В. Передаточный механизм инфляции в условиях развитого финансового рынка.....	10
Башлакова О.С. Исследование современной теневой экономики: макроэкономический аспект.....	12
Бесчастнова Н.В., Назарова Л.Т. Понятие отраслевых рынков, основные подходы к их прогнозированию.....	16
Габитов И.М. Неэффективная социальная политика как следствие ошибок в понимании заработной платы.....	19
Грецкая Н.А. Инфраструктура: формирование теоретических воззрений в западной экономической науке.....	22
Дмитриева Н.Ю. Инклюзивный рост как основа социально-ориентированной экономики.....	26
Завгородняя М.Ю. Проблемы противодействия вызовам кибербезопасности..	29
Западнюк Е.А., Мальцева О.А. Нефтеперерабатывающая сфера в системе экономической безопасности.....	30
Западнюк Е.А., Рыбченко Д.А. Особенности экономической мысли на современном этапе.....	32
Западнюк Е.А., Титко В.А. Рынок медицинской техники и оборудования: состояние и тенденции.....	34
Казарян А.Г. Лоббизм и масштабы его проявления.....	37
Малхасян В.С. Экономический и социальный прогресс и цели экономической политики.....	40
Никифоров А.В. Savings in the market economy: factors of influence.....	42
Солодовников С.Ю. Современная экономическая политика и создание сверхиндустриальной экономики в Республике Беларусь.....	45
Сарвіраў Б.В., Станкевіч В.М. Спецыфіка інфармацыйных інавацый (пытанні тэорыі).....	48
Сусаренко М.Ю. Экономическое стимулирование рынка электромобильного транспорта в период пандемии COVID-19 и его перспективы.....	51
Шашула Л.А. Платформенные рынки и перспективы природопользования.....	53
Gribincea A.A. Prospects of hydrogen fuel transport.....	55
Nadia Abu Asa. On the transition from the information society to the knowledge society in the XXI century.....	58

2 Перспективы развития экономики и менеджмента в условиях стимулирования экономического роста и предпринимательских инициатив

Арашкевич О.В. Государственное регулирование регионального рынка труда	62
Бабына И.В., Власенко А.А. Система обеспечения энергетической безопасности Республики Беларусь.....	64
Балабаниц А.В. Концептуальный подход к управлению поведением покупателей.....	67
Бесчастнова Н.В., Калугин В.Н. Специфика функционирования и перспективы развития строительной отрасли России.....	70

Бова И.А., Демко Ю.В. Повышение качества продукции как фактор роста объёма продаж в современных условиях хозяйствования.....	73
Богатырева М.Р., Халилова К.С. Основные аспекты мотивационного механизма управления персоналом на предприятиях.....	75
Богдан Я.А. Организационно-методическое обеспечение управления развитием персонала в организации.....	78
Бубнов М.В. Факторы экономического роста как императивы процесса принятия политических решений.....	81
Войтешенко Б.С. Развитие раздельного сбора твердых бытовых отходов в Республике Беларусь как фактор повышения эффективности использования вторичных материальных ресурсов.....	84
Вселенская И.В. Риск-менеджмент как составляющая корпоративной стратегии слияния и поглощения.....	87
Геврасёва А.П., Артюшенко В.Ю. Программно-целевой метод в управлении «зеленым» развитием региональной экономики.....	92
Герасименко П.В., Вертешев С.М., Лехин С.Н. Прогнозная оценка прироста жилья в областях северо-западного региона Российской Федерации, города которых приняты в Ганзейский союз нового времени.....	94
Гиткович Л.А. Формирование и развитие холдингов в Республике Беларусь...	97
Гусінец Я.У. Асаблівасці фітнэсу як сферы паслуг.....	99
Земцов А.Г. Новая экономика: региональный аспект взаимосвязи здравоохранения Беларуси и человеческого капитала.....	102
Ивановская И.В. Совершенствование антимонопольного регулирования антиконкурентных соглашений и согласованных действий субъектов хозяйствования на товарных рынках.....	105
Кабурнеева А.П. Подходы к оптимизации управления материальными запасами предприятия.....	107
Казущик А.А. Маркетинг партнерских отношений: стратегия кобрендинга...	110
Каморников С.С. Об одном варианте совершенствования институциональной структуры рынка нефти и нефтепродуктов в Республике Беларусь.....	112
Каморников С.С., Каморников С.Ф. Особенности эконометрического моделирования ценообразования на рынке нефтепродуктов.....	115
Купчак П.М. Механизмы повышения конкурентных преимуществ в условиях влияния глобальных вызовов.....	118
Латкина С.А. Роль предпринимательских рисков в хозяйственной деятельности предприятия.....	120
Лин С.Д. Тенденции старения населения в Республике Беларусь.....	122
Мешкова-Кравченко Н.В. Экономическая безопасность как основа развития предприятия.....	124
Неверов А.В., Геврасёва А.П. Методологические аспекты устойчивого развития региональной экономики.....	126
Олейник Н.Н., Лисенко А.В., Макаренко С.Н. Экологизация производства в контексте реализации целей устойчивого социально-экономического развития: на примере Украины.....	129
Орлова А.В. Инициативы международного торгового центра в направлении развития женского предпринимательства.....	132
Песоцкая Е.В., Селютина Л.Г. Актуальные аспекты повышения эффективности деятельности предпринимательских структур в сфере услуг в контексте методологии жизненного цикла услуги.....	134
Песоцкая Е.В., Селютина Л.Г. Актуальные инструменты обеспечения роста конкурентных преимуществ предприятий малого и среднего строительного бизнеса в условиях неопределенности.....	137

Печень В.С. Основные показатели производства изделий из дерева, бумаги, полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации за 2016-2019 гг.....	140
Поклад В.А., Шеробурко Е.Н. Особенности маркетинговой деятельности торгового предприятия.....	143
Пронузо Ю.С. Оценка влияния реализуемой инновационной продукции на формирование валового регионального продукта (на материалах Гомельской области).....	145
Романькова Т.В. Стратегические направления развития транзитного потенциала Могилевской области.....	148
Сазыкина М.Ю., Магданова А.Е. Инструментарий регулирования занятости населения.....	150
Сазыкина М.Ю., Магданова А.Е. Основные тенденции изменения структуры занятости населения в Республике Башкортостан.....	153
Самосюк Н.А., Матус Е.В. Оценка мероприятий по снижению затрат в тепловых сетях.....	156
Селицкий В.С. Инновационная пассивность организаций.....	158
Сорвиров Б.В., Кохановский Е.И. Рынок средств пожаротушения и его развитие.....	161
Сорвиров Б.В., Райчев И.П. Альтернативное использование энергетических ресурсов в Беларуси (на примере РУП «Белоруснефть»).....	163
Сорвиров Б.В., Самусев А.А. Экономические перспективы разведки и разработки полезных ископаемых на территории Беларуси.....	165
Сорвиров Б.В., Терешин Д.А. Новые технологии в борьбе с пожарами: надежность и экономичность.....	167
Сохир Багдади. Тенденции туризма в Израиле.....	170
Степаненко А.С., Матвеева А.Г. Управление повышением экономической устойчивости строительного предприятия.....	173
Тарасюк А.В., Тарасюк А.А. Особенности экономического развития Украины в условиях нестабильности.....	176
Хайла Абу Арар. Значимость подготовки специалистов высокой квалификации.....	178
Шалупаева Н.С., Кожевникова Д.О. Инновационная политика в эпоху цифровизации.....	181
Шалупаева Н.С., Мыслик И.А. Меры по активизации притока прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь.....	184
Шелудько Э.И. Обновление перечня рабочих профессий: сопоставление украинской и зарубежной практики.....	186
Шишко Е.Л. Проблемы региональной логистики.....	189
Ятченко М.Д. Характеристика производственного потенциала отрасли как системы.....	192
Lama Mashal. Education and artificial intelligence.....	194

3 Управленческий и бухгалтерский учёт, анализ и аудит

Алексеевко Н.А., Телепнёва О.Е. Современные особенности формирования заработной платы работников бюджетных организаций Республики Беларусь...	198
Бабына В.Ф. Вопросы внутренней оценки качества работы аудитора на рынке аудиторских услуг: методический аспект.....	200
Бабына В.Ф., Радионова А.А. Трансформация национальной бухгалтерской отчетности в отчетность в соответствии с МСФО и оценка финансовых последствий.....	203

Барташевич Н.И. Совершенствование учетной политики в области реализации услуг в условиях перехода на МСФО.....	206
Ковальчук В.В., Романюк М.А. Комплексная оценка и пути повышения качества экспортной продукции.....	209
Ковальчук В.В., Старжинская В.В. Оценка качества дебиторской задолженности и возможности ее оптимизации.....	212
Левкин Е.А., Базылев М.В., Линьков В.В. Практико-ориентированная методология экспресс-анализа производственно-экономической молочно-товарной деятельности агропредприятия.....	215
Панова Т.И. Аспекты учетной политики в области учета основных средств...	218
Панова Т.И., Гундогдыева Д.О. Сравнение методик учета финансовых результатов Беларуси и Туркменистана.....	221
Панова Т.И., Шевцова Е.С. Учет производственных затрат: варианты учетной политики.....	223
Царук Н.Г. Роль бухгалтера в свете завтрашнего дня.....	226

4 Проблемы развития финансово-кредитных отношений в современной экономике

Бонцевич З.В. Модель финансирования инновационного потенциала организации.....	230
Гусаров И.В. Важность микрофинансирования в условиях выхода из пандемии коронавируса (на примере стран БРИКС).....	233
Дергун Л.В., Кужелко М.И. Актуальные проблемы налогового администрирования производителей сельскохозяйственной продукции.....	236
Нечаева Т.Г., Бородич Т.А., Дикалова К.А. Совершенствование политики управления денежными потоками на предприятии (на примере ОАО «МАЗ»)...	239
Кадовба Е.А. Оценка и повышение спроса на инновации в Республике Беларусь.....	242
Климова Н.П. Понятие инновационной продукции в налоговом и статистическом учете.....	245
Коврей В.А., Петушков Е.Н. Влияние институциональных факторов внешней среды на банковский сектор Республики Беларусь.....	248
Костенко А.К. Страхование киберугроз держателей банковских платежных карт: обзор страхового рынка Беларуси.....	250
Иванова Т.И., Назарова М.Д. Проблемные аспекты кредитования малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь.....	253
Порошина О.О., Пастушенко Д.С. Проблемные аспекты ипотечного кредитования в Республике Беларусь.....	256
Ткачѳв Р.Д. Трансформация методов привлечения средств неинституциональных инвесторов с помощью краудфандинга.....	259
Шердакова Т.А., Лещенко В.В. Состояние, проблемы и тенденции развития рынка личного страхования в Республике Беларусь.....	261
Ярош Е.В. Финансовые риски инновационной деятельности как фактор, препятствующий развитию инноваций на предприятии.....	264

5 Современные информационные технологии в экономической деятельности

Башлак М.А. Основные современные принципы маркетинга в высшем образовании Республики Беларусь в условиях информационной экономики.....	268
---	-----

Бородич Т.А., Нечаева Т.Г., Кодолитч А.С. Снижение логистических затрат с помощью применения современных информационных технологий.....	269
Головенчик Г.Г. Влияние цифровых технологий на развитие отдельных секторов экономики Республики Беларусь.....	272
Дорошев Д.В. Интернет вещей – современная реальность.....	275
Зенькова Л.П. Проблемы цифровизации антикризисной политики.....	278
Исайчикова Н.И. Цифровой формат экономической деятельности организаций на основе маркетинга.....	281
Корнеев О.Е., Ковалева К.А. Информационные технологии повышения эффективности рыночной стратегии организации.....	283
Македон Г.Н. Ключевые тенденции развития платформ интернет-трейдинга...	286
Манцера Т.Ф., Лапченко Д.А. Технологии цифровизации в электроэнергетике Республики Беларусь.....	287
Машевская О.В. Концептуализация и измерение цифровой экономики.....	290
Новицкая А.А. Направления использования экономико-математических моделей при моделировании цифровой трансформации экономических систем	292
Пашнин А.О. Краудсорсинг в Беларуси как предпосылка к экономической трансформации.....	294
Победенко В.М. Повышение конкурентоспособности компаний путем использования информационных технологий.....	297
Самосюк Н.А., Корсак Е.П., Тымуль Е.И. Возможности использования интеграции информационных систем управления для энергетических предприятий.....	299
Сташевская М.П. Отдельные подходы к определению экономической сущности данных.....	301
Столярова Е.В. Цифровизация отраслей мировой экономики (на примере индустрии моды).....	304
Харченко С.А., Романюк Г.Д. Анализ возможностей развития строительного бизнеса в условиях цифровой трансформации.....	305
Шишова Е.А. Место телекоммуникационных ТНК в мировой экономике.....	308
Яблочников С.Л., Яблочникова И.О. Проблемы применения современных информационно-телекоммуникационных технологий в социально-экономической сфере.....	311
Awawdi Badera. Information society versus intelligent society and artificial intelligence.....	314

6 Интеграция национальной экономики в международные экономические и политические процессы

Гарштя С. Торговая политика Молдовы.....	317
Давыденко Л.Н. Еврорегиональный опыт развития трансграничного сотрудничества (на примере еврорегиона «Днепр»).....	320
Ельсаед Ибрагим Международная научная кооперация ВУЗОВ Израиля.....	323
Западнюк Е.А., Коржова В.А. Нематериальные активы в системе мирохозяйственных связей.....	326
Пинхаси Сара Вариационные изменения мировой торговли в период кризиса	327
Пугачева О.В. Развитие экспорта образовательных услуг Республики Беларусь: проблемы и перспективы.....	330
Ромашкина В.А. Последствия Брексита для торгово-экономических отношений Великобритании и Европейского Союза.....	333

Сорвилов Б.В., Андрейчик Е.Д. COVID-19 как глобальная проблема мировой экономики.....	336
Сорвилов Б.В., Горновская О.Ю. Концепция догоняющего развития и общие подходы к ее реализации в странах юго-восточной Азии.....	339
Филькевич И.А. Приоритеты поддержки экономики в странах ЕАЭС в условиях коронавируса.....	340
Шалупаева Н.С., Зубарева Е.П. Мировой опыт формирования и реализации политики импортозамещения.....	345
Шалупаева Н.С., Матова Е.В. Развивающиеся и транзитивные экономики в международном перемещении прямых инвестиций.....	348
Sojocaru V.B. The labor market in Europe during the 2020 pandemic.....	351
Fayed Khatib Nasreen International economic relations in the era of knowledge and the information society.....	353
Наj Rimah Экономическое развитие стран ОЭСР, 2020.....	356
Lazari S. Development of the EU economy: level 2020.....	358
Tabacaru L. European industrial-economic strategy.....	361

1 СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: НОВЫЕ СИСТЕМНЫЕ ВЫЗОВЫ

УДК 336.711

Г. В. Башлаков

bashlakov@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПЕРЕДАТОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ ИНФЛЯЦИИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Несмотря на длительную историю исследования причин и последствий инфляции, закономерности её возникновения остаются предметом дискуссий как учёных-экономистов, так и практиков. В статье обоснована гипотеза о том, что механизмом трансформации денежно-кредитной политики в инфляционные процессы является инвестирование банковской системой денежной массы в ликвидные активы. Для проверки гипотезы исследуется корреляция между денежной массой и ценой ликвидных финансовых инструментов (государственных и ипотечных облигаций, банковских векселей, сырьевых фьючерсов и акций «голубых фишек»), а затем – корреляция между ликвидными инструментами и инфляцией на потребительском рынке.

Современная рыночная экономика предполагает наличие у регуляторов двух групп инструментов – денежно-кредитных и фискальных, с помощью которых предполагается достигнуть целого ряда стратегических целей, как-то:

- устойчивый экономический рост;
- динамическое (межвременное) равновесие ключевых рынков;
- эффективное использование экономических ресурсов;
- рост качества жизни населения;
- внешнеэкономическая сбалансированность экономики;
- оптимизация инфляционных процессов.

При этом оптимизация инфляции представляет собой наиболее сложную проблему, поскольку перед регуляторами стоит задача добиться низкой годовой инфляции (от 0 до 1%) при наличии только косвенных инструментов регулирования денежной массы. Следует заметить, что инфляция более 1% считается нежелательной в силу экспоненциального подавления инвестиционной и деловой активности (эффект Барроу), а дефляция – в силу тех же причин (эффект храповика) [1]. Экономические регуляторы в условиях рецессии повсеместно смягчают денежно-кредитную политику, что предполагает рост денежной массы. Однако вопрос о том, как ациклическое денежно-кредитное регулирование влияет на инфляцию, остаётся открытым, поскольку современные исследователи так и не пришли к единому мнению по данному поводу [2].

Решение проблемы индуцирования инфляции мерами ациклического регулирования требует обоснованных ответов на следующие вопросы:

- существует ли функциональная взаимосвязь между ростом денежной массы и инфляцией;
- каков передаточный механизм инфляционных процессов с денежного на товарный рынок;
- на сколько существенно негативное воздействие умеренной инфляции на экономическое развитие.

Авторская гипотеза заключается в том, что деятельность двухуровневой банковской системы современного вида предполагает использование ликвидных финансовых активов в качестве инструментов роста денежной массы. Поскольку

нормативная оценка ценных бумаг позволяет осуществлять расширенное кредитование под залог либо на приобретение этих бумаг, то рост денежной массы становится возможным в рамках действующих нормативов безопасного функционирования денежно-кредитной системы. Если данная гипотеза верна, то увеличение денежной массы должно вызвать соответствующие процессы на финансовых рынках (рост цен либо объёмов сделок). Поэтому влияние денежной массы на цены становится не прямым, а опосредованным – через рынки финансовых инструментов. В настоящей работе предполагается проверить следующие гипотезы:

1 существует существенная корреляция между динамикой денежной массы по агрегату M2 и динамикой объёмов сделок на финансовых рынках, а именно:

- рынке государственных облигаций;
- рынке ипотечных облигаций;
- рынке банковских векселей;
- рынке нефтяных деривативов;
- рынке наиболее ликвидных акций (так называемых «голубых фишек»).

2 существует значимая корреляция между динамикой цен на финансовых рынках, указанных выше, и темпами инфляции на потребительском рынке.

При этом необходимо учесть два существенных момента, способных серьезно повлиять на результаты исследования:

- существенной методологической проблемой, приводящей к занижению исследуемой инфляции, является расчёт только открытой инфляции, хотя инфляция существует также в скрытой форме. При этом если в плановой экономике латентная инфляция выражается в виде дефицита товаров и услуг, то в рыночной она существует в виде разницы между приростом производительности факторов производства (в первую очередь труда) и нулевым ростом цен. Иными словами, рост производительности труда в условиях нулевой инфляции означает скрытую инфляцию в размере производительности труда с учётом доли затрат на труд в общем объёме выручки. При постоянной денежной массе рост производительности факторов производства приводит к дефляции, а её отсутствие также является проявлением инфляции, как и рост цен. Поэтому для исследования корреляции необходимо принимать во внимание не только открытую, но и скрытую инфляцию;

- важным фактором, игнорируемым в современных методиках факторного анализа инфляции, является несоответствие между фактическим спросом на товары и услуги и агрегатами денежной массы, рассматриваемыми в качестве фактора инфляции. Как правило, в качестве агрегата спроса рассматривается денежная масса M2, однако фактически в качестве денег используются и другие инструменты. В развитых странах в качестве денег используются долговые ценные бумаги, а в последнее время и криптовалюты, а в развивающихся – иностранная валюта. Поэтому в ходе исследования корреляции необходимо принимать во внимание не только агрегат денежной массы M2, но и финансовые инструменты (ликвидные ценные бумаги, криптовалюты и другие), выступающие в роли средства оплаты товаров, услуг и финансовых активов.

В результате проверки данных гипотез по материалам экономики США методами оценки корреляции (по коэффициенту Пирсона) и проверки значимости её результатов (по шкале Чеддока) были получены результаты, однозначно подтверждающие большинство сформулированных гипотез.

Наращивание денежной массы в современной денежно-кредитной системе в форме инвестиций в ликвидные ценные бумаги (в первую очередь облигации), либо в форме сделок типа РЕПО с использованием тех же бумаг в качестве инструментов сделки. При этом, сначала рост денежной массы вызывает объёма сделок на рынке финансовых инструментов, причём временной лаг в данном случае близок к нулю, так

как сам процесс мультипликации денежной массы включает в себя вложения в финансовые активы, а затем через эти вложения передаются на товарные рынки с небольшим, но отличным от нуля временным лагом. Трансляция роста денежной массы на товарные рынки при посреднической роли финансовых рынков доказывается:

- высоким уровнем корреляции роста денежной массы и вложений в ликвидные финансовые инструменты, причём наибольшую корреляцию демонстрируют не самые доходные инструменты (сырьевые фьючерсы, венчурные инвестиции, акции стартапов), а те, которые регуляторы финансового рынка считают наиболее ликвидными (государственные и ипотечные облигации, акции крупных банков, «голубые фишки»);

- высоким уровнем совместной корреляции между динамикой вложения в ликвидные инструменты финансового рынка, что свидетельствует о том, что на них влияют одни и те же факторы, а, исходя из сказанного выше, ведущим фактором здесь является рост денежной массы;

- высоким уровнем корреляции между динамикой вложений в ликвидные инструменты финансового рынка и инфляцией на потребительском рынке с небольшим (в рамках квартала) временным лагом;

- если ранжировать по степени корреляции инструменты финансового рынка в отношении роста денежной массы и в отношении инфляции, то эти ранги полностью совпадают, что говорит о стабильности механизма трансляции роста денежной массы на потребительский рынок.

Подтверждение выдвинутых в исследовании гипотез позволяет сформулировать некоторые макроэкономические выводы:

- современная двухуровневая денежно-кредитная система частичных резервов, в которой процентные ставки являются инструментом регулирования, а не оптимизируемой величиной, создаёт перманентную опасность критических дисбалансов как на денежном, так и на товарном рынке;

- наблюдающийся в большинстве как развитых, так и развивающихся экономик рост отношения государственного долга к ВВП может привести к кризису, подобному тому, который возник на рынке ипотечных облигаций 2008 – 2009 годов, причём данный кризис будет иметь гораздо более серьёзные последствия.

Литература

1. Fischer, S., Sahay, R., and Vegh, C.A. Modern Hyper and High Inflation, NBER Working Paper, 830. Journal of Economic Literature, 2002, 40, 3, 837–880.

2. Fukunaga, Ichiro, Komatsuzaki, Takuji; and Matsuoka, Hideaki, “Inflation and Public Debt Reversals in Advanced Economies,” IMF Working Paper 2019, No. 19/297 (Washington, DC: International Monetary Fund).

УДК 330.55.051

О. С. Башлакова

bashlakova@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины, Беларусь

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Развитие информационной инфраструктуры в сочетании с глобализацией экономических связей создали принципиально новую ситуацию, в которой традиционные методы исследования не позволяют получить результат с необходимой точностью и эффективностью. Основной причиной этого является

тесное взаимодействие легальной и теневой современной экономики, затрудняющее выявление реальных параметров валового внутреннего продукта (ВВП) и других макроэкономических агрегатов. В статье предлагается авторская методика расчёта корректировки ВВП с учётом теневой экономики

Теневая экономика присутствует в любой экономической системе как рыночного, так и нерыночного типа. Современная теневая экономика благодаря бурному развитию информационных технологий существенно усложнилась и требует совершенно новых подходов к её измерению. Ещё в середине прошлого века основу теневой экономики составляли скрываемые различными способами от государственного контроля операции, то есть теневая и легальная экономики существовали «параллельно» друг другу, имея минимум точек соприкосновения. В настоящее время эти два сектора успешно взаимодействуют между собой, что существенно усложняет проблему измерения теневой экономики [1]. Основные сложности при решении данной проблемы заключаются в следующем:

- совершенствование форм государственного контроля привело к тому, что экономические субъекты, взаимодействуя с теневой частью экономики, не только традиционно скрывают доходы, что в настоящее время сделать всё сложнее, но и завышают расходы путём документирования операций, которых в реальности не было, или параметры которых существенно искажаются;

- большинство участвующих в теневой деятельности экономических субъектов ведут вполне легальный бизнес, пользуясь при этом теневыми услугами факторов производства (теневой либо гибридный наём персонала, теневое приобретение материалов и оборудования, использование теневой финансовой инфраструктуры);

- инфильтрация теневой экономики в отрасли, предлагающие легальные товары и услуги, привела к тому, что существенная часть полученных в теневой экономике доходов расходуется на приобретение благ в ней же, что значительно затрудняет выявление и измерение теневых операций.

При этом условно можно разделить теневую экономику на два сегмента [2]:

- смешанный сегмент, который охватывает не весь цикл производства товаров и услуг, а лишь его часть (стоимость конечного продукта создаётся как в теневой, так и в легальной экономике);

- автономный сегмент, который охватывает весь процесс создания стоимости в рамках данной экономической системы – от приобретения ресурсов до реализации и потребления конечного продукта.

Очевидно, что подход к выявлению параметров каждого из этих сегментов теневой экономики имеет свои особенности. Для выявления параметров смешанного сегмента ключевым является противоречие между спросом и предложением товаров и услуг на этапе их перехода из теневой экономики в легальную, и наоборот. Действительно, продавцы теневых благ заинтересованы в сокрытии как факта их продажи, так и суммы полученного дохода. Покупатели же заинтересованы в легализации этих благ для возможности их потребления, свободного обращения, а также для легализации произведенных расходов с целью уменьшения размера уплачиваемых налогов. Поэтому теневые экономические операции, связанные с взаимодействием теневой и легальной экономики, выявляются при совершении транзакций – приобретении производственных ресурсов и сбыте продукции (товаров, работ, услуг). Для автономного сегмента выявление параметров теневой экономической деятельности возможно путём сопоставления фактического конечного потребления (благополучия домохозяйств, капитала бизнеса, потребления бюджетных организаций и чистого экспорта) с легальными ресурсами такого потребления (производство и импорт за вычетом экспорта).

Исходя из вышесказанного, функционирование теневой экономики оказывает разнонаправленное влияние на макроэкономические агрегаты и, в частности, на ВВП, что усложняет задачу корректного расчёта реального ВВП с учётом теневой экономики. С одной стороны, деятельность теневой экономики направлена на сокрытие теневого импорта, что приводит к завышению легального ВВП, с другой стороны, деятельность теневой экономики направлена на сокрытие теневого экспорта, что приводит к занижению легального ВВП. Сокрытие теневого производства, включая созданную в теневой экономике добавленную стоимость, может привести как к занижению, так и завышению легального ВВП. Следовательно, в зависимости от структуры теневой экономики и действующей системы бухгалтерского учёта и налогообложения, одна из тенденций может превалировать. Задача исследования теневой экономики при этом заключается фактически в том, чтобы выявить разницу между двумя разнонаправленными искажениями (которые компенсируют влияние друг друга в размере минимального из двух) и учесть её при расчёте реального ВВП (таблица 1).

Таблица 1 – Влияние теневой экономики на результаты расчета ВВП

Теневая экономическая деятельность	Влияние на ВВП по расходам	Влияние на учитываемую добавленную стоимость
Легализация теневого производства и импорта	Завышение за счёт сокрытия импорта и отсутствия искажения конечного потребления	Занижение за счёт сокрытия добавленной стоимости и прибыли как основных баз обложения налогами
Легализация теневого экспорта	Занижение за счёт фиктивной замены экспорта фиктивным промежуточным потреблением	Занижение за счёт сокрытия добавленной стоимости и прибыли, суммы занижения не совпадают
Легализация теневых инвестиций (приобретения инвестиционных товаров)	Завышение за счёт сокрытия импорта и занижение за счёт искажения конечного потребления	Завышение за счёт сокрытия части потребления промежуточных товаров
Теневое производство с использованием легальных ресурсов	Нейтральное (отсутствие искажения)	Занижение за счёт сокрытия части выручки (а значит и добавленной стоимости) и прибыли

Выявить сумму созданного теневой экономикой ВВП (в данном случае речь идёт о части теневого ВВП, связанного с теневыми импортом и экспортом в совокупности с теневым приобретением инвестиционных товаров, которые легализуются благодаря взаимодействию легальной и теневой экономики, а также с легальным производством с использованием теневых материальных ресурсов и теневым производством с использованием легальных ресурсов) позволяет сопоставление конечного потребления товаров и услуг, то есть ВВП по расходам, с добавленной стоимостью, рассчитанной в системе налогового учёта.

Другой сегмент теневого экспорта (импорта) учитывается импортёрами (экспортёрами) легально, что вызывает несоответствие между статистическими данными различных государств об экспорте и импорте, которые должны

соответствовать друг другу при отсутствии теневых внешнеэкономических операций. Поэтому фактически теневой чистый экспорт страны представляет собой сумму статистических расхождений данных об экспорте из данной страны по данным национальной статистики и соответствующими им данными об импорте из этой страны по данным статистики стран-импортёров, а также сумму разницы между статистическими расхождениями об импорте по данным национальной статистики и соответствующими им данными об экспорте в эту страну по данным статистики стран-экспортёров.

Общий порядок определения добавленной стоимости в системе налогового учёта может быть определён как сумма базы обложения налогом на добавленную стоимость (НДС), льготной базы обложения НДС, включая обороты, освобожденные от НДС и облагаемые нулевым НДС (в том числе экспорт), а также баз обложения специальными налоговыми режимами, пересчитанных на добавленную стоимость.

Таблица 2 – Структурно-логическая схема расчёта корректировки ВВП в связи с теневой экономической деятельностью

Сегменты теневой экономики	Автономный сегмент	Симбиотический сегмент	Необходимость корректировки ВВП	Порядок расчета корректировки ВВП
1. Конечное потребление				
1.1 Потребление домашних хозяйств	сопоставление расходов и данных обследования	сопоставление данных статистического (национальные счета) и налогового учёта	Только по автономному сегменту, так как потребление симбиотического сегмента легализовано и учтено системой национальных счетов	суммарно по строкам 1.1, 1.2 и 1.3
1.2 Инвестиции и государственные закупки	сопоставление учтённого и фактического наличия		По обоим сегментам	
1.3 Чистый экспорт	зеркальное сопоставление данных об экспорте с данными об импорте		Нет необходимости, искажение добавленной стоимости учтено в симбиотическом сегменте	
2. Промежуточное потребление	не входит в ВВП			

Предлагаемый методический подход позволяет существенно снизить не только трудоёмкость, но и погрешность оценки теневой экономики по сравнению с используемыми в настоящее время способами.

Литература

1. Schneider, F. and Buehn, A. Shadow Economy: Estimation Methods, Problems, Results and Open questions, *Open Economics*, 2018, vol. 10.1515/openec-2017-0001, 1, 1, 1–29
2. Башлакова, А. П. (Кабурнеева, А. П.) Институционально-правовой механизм элиминирования теневой экономики: теория и мировая практика реализации / А. П. Башлакова (А. П. Кабурнеева), О. С. Башлакова, Е. А. Западнюк ; под. ред. Б. В. Сорвинова. – Гомель : ЦИИР, 2009. – 187 с.

УДК 330.101.8

Н. В. Бесчастнова

natpinkerton@yandex.ru

Л.Т. Назарова

liya_nazarova_94@mail.ru

Восточная экономико-юридическая академия, Россия

ПОНЯТИЕ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ, ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИХ ПРОГНОЗИРОВАНИЮ

Раскрыть содержание понятия – значит назвать его существенные признаки. У неодносоставных понятий эти признаки определяются сочетанием компонентов термина. Соответственно, прежде всего, следует определить значение составляющих его понятий, что нашло отражение в представленной статье.

Отрасль – это совокупность предприятий, выпускающих близкие по назначению товары, в производстве которых используются одни и те же ресурсы и (или) технологии. В современной отечественной науке понятие «отрасль» интерпретируется иначе, нежели два-три десятилетия назад, когда под отраслью подразумевалась совокупность предприятий, объединенных лишь по критерию схожести применяемых технологий. Сегодня национальные классификаторы учитывают не отраслевую принадлежность предприятий (ОКОНХ, применявшийся до 1 января 2004 г.), а виды деятельности (фактически – производимые товары и услуги), на которые приходится основная доля продаж (ОКВЭД). Таким образом, под категорией «отрасль» следует понимать совокупность предприятий, относящихся к схожим группам экономической деятельности.

Цель статьи – систематизировать понятие отраслевых рынков и определить основные подходы к их прогнозированию.

В отечественной и зарубежной литературе предлагаются различные трактовки понятия «отраслевой рынок». Классическим принято считать определение, сформулированное еще в 1930-е годы Дж. Робинсон (Joan Robinson) и воспринятое большинством экономистов по всему миру. Она рассматривает рынок как совокупность продавцов товаров, которые расцениваются потребителем как близкие взаимозаменяемые продукты; под отраслевым рынком Дж. Робинсон подразумевает строгую ограниченность рынка производителями товаров-субститутов. То есть в ее понимании отраслевой рынок – это рынок однородного товара и его заменителей, который сохраняется (остаётся цельным) до тех пор, пока не произойдет резкий разрыв в цепи товарных субститутов.

Экономика отраслевых рынков стала формироваться как обособленная область экономических исследований с момента публикаций основополагающих работ американских экономистов Э. Мэйсона (Edward Saggendorph Mason) и Дж. Бэйна (Joe S. Bain) в 30-х и 50-х годах XX в. Созданная ими модель монополистической конкуренции благодаря введению таких реалистических аспектов, как дифференциация продукта, торговые затраты, позволила соединить теоретические модели с

институциональными подходами, маркетинговыми, а также описательными исследованиями цен и прибыли [1, с. 23; 2, с. 63-64, 104-105].

Поскольку основными субъектами рынка выступают продавцы и покупатели, то и определение рынка характеризуется неким дуализмом. Так, рынок может восприниматься и как совокупность покупателей, что свойственно маркетинговым исследованиям, и как совокупность покупателей и продавцов, а также других участников, обеспечивающих рыночное взаимодействие. Второй вариант характерен для экономических исследований в целом.

В отечественной литературе интерес представляет подход к изучению отраслевых рынков, предложенный И.С. Штаповой. Автор интегрирует пять существенных характеристик отраслевого рынка: спрос, предложение, ресурсы, виды экономической деятельности и элементы рыночной инфраструктуры и представляет их взаимосвязь в виде импровизированной пентаграммы.

«Отраслевой рынок» описывается Л.Н. Левановой, как предприятия подотрасли, объединенные выпуском заменяемых продуктов и одновременно конкурирующие друг с другом в сфере реализации этих продуктов. Подотрасль по её мнению – это объединение субъектов в рамках конкретной отрасли на основе производства близких товаров (такое упрощение тем более допустимо, чем более специализированы предприятия подотрасли). Кроме того, автор подчеркивает, что отождествление рынка и отрасли неприемлемо, так как рынок объединен удовлетворяемой потребностью, а отрасль – характером используемых технологий и товаров, реализуемых предприятиями отрасли, которые могут быть как близкими заменителями, так и совершенно независимыми товарами с чем нельзя не согласиться [3, с. 20].

А. Ю. Федорова определяет отраслевой рынок как часть рыночного пространства, сочетающего специфические потребительские сегменты и производителей специфических товаров, работ и услуг, имеющих общую материальную, техническую и технологическую базу.

Определение масштабов рынка зависит от целей, которые ставит перед собой исследователь. Например, если добыча газа исследуется с целью выявления эффективности государственной политики в сфере энергетики, то следует рассматривать весь рынок электроэнергии, включающий добычу газа, нефти, угля, производство энергии на атомных станциях. Если же газ исследуется как продукт, являющийся предметом вертикальных контрактов, то следует рассматривать региональный рынок газа, а если анализируется слияние компаний – производителей газа, то в этом случае рынок газа можно рассматривать в наиболее узком смысле.

Определение рынка может также зависеть от того, как исследователь очерчивает его границы. Выделяют продуктовые, временные и географические границы рынка. Границы рынка также зависят от характеристик товара и продуктовой группы, к которой он относится. Например, для товаров повседневного спроса временные границы рынка будут более определенными, чем для товаров длительного пользования. К рынку потребительских товаров относится большее число наименований продукта, соответственно его продуктовые границы будут шире, чем границы рынка товаров производственного назначения.

Таким образом, представляется, что отраслевой рынок – это часть рыночного пространства, где предприятия, которые осуществляют определенные виды деятельности, относящиеся к структуре отрасли, и имеют общую материальную, техническую и технологическую базу, взаимодействуют со специальными сегментами потребителей, на удовлетворение нужд которых их деятельность направлена.

Отраслевые рынки весьма динамичны, им свойственно не только периодическое смещение границ, но и трансформация конъюнктуры, которая характеризуется определенным набором показателей, в том числе индикаторов (индексов). В связи с

этим высокую важность представляет собой прогнозирование отраслевых рынков, которое позволяет определять стратегию их наиболее эффективного развития.

В общем смысле прогнозирование – это взгляд в будущее, определение возможных путей развития объекта – не только отдельного предприятия, но и отрасли, экономики страны в целом, а также тенденций развития мировой экономики. При прогнозировании выявляются и анализируются возможные альтернативы развития объекта.

При прогнозировании развития отраслевых рынков на долгосрочную перспективу учитывается, что взаимосвязи между социально-экономическими явлениями на этих рынках подвержены значительным колебаниям, в связи с чем целесообразно применение трендовых моделей, основанных на экстраполяции, законах развития, а также системы уравнений регрессии с включением параметра времени.

Процесс прогнозирования отраслевых рынков является многопараметрическим, так как независимо от подхода к прогнозированию должны быть учтены основные факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру.

Российские исследователи И. Фролов и Д. Белоусов полагают, что при долгосрочных прогнозах, кроме традиционных элементов прогнозирования, упомянутых выше, необходимо принимать во внимание возможность появления не существующих в настоящее время форм бизнеса, субъектов принятия решений и пр., что обуславливает необходимость качественного описания целостной картины. По их мнению, качественная характеристика зачастую более важна, чем количественные индикаторы долгосрочного прогноза. Поэтому авторы рекомендуют учитывать также сторонние воздействия: не прямые (демографические сдвиги, изменения в пропорциях социальных слоев, показатели инвестиционной активности) и глобальный контекст (динамика цен на важнейшие ресурсы, инфляция, темпы технико-технологического развития, эволюция финансово-инвестиционных рынков, степень инновационной ориентированности игроков отраслевых рынков в мировом масштабе) [4, с. 91-92].

Наиболее упрощенное толкование понятия «экономический рост» – увеличение объемов производства. Как правило, данный показатель, который отражает либо абсолютное изменение объемов производства, либо темпы изменений, выраженные в процентах. Экономический рост отдельной отрасли представляет собой увеличение количества и повышение качества продукции в результате расширенного воспроизводства. Это комплексное понятие, учитывающее взаимодействие различных факторов (экономических, социальных, правовых, политических, научных, технических, ресурсных) и отражающее наиболее общую характеристику экономического развития отрасли.

Как экономическая категория «экономический рост» – это совокупность отношений между людьми, складывающихся в процессе их участия в качественном и количественном преобразовании условий производства и обеспечении его роста на основе эффективного использования ограниченных производственных ресурсов в целях удовлетворения постоянно возрастающих потребностей.

Таким образом, прогнозирование экономического роста отрасли – это определение возможных путей развития группы подотраслей за счет преобразования условий производства и эффективного использования ресурсов.

Литература

1. Bain J. S. Barriers to New Competition. USA; MA : Harvard University Press, 1956. 329 p.
2. Mason E. S. Price and production policies of large scale enterprises // American. Economic Review. 1939. Vol. 29. P. 61–74.
3. Леванова Л. Н. Экономика отраслевых рынков : учеб.-метод. пособие. Саратов : ИЦ «Наука», 2009. 183 с.

И. М. Габитов

dilar61@yandex.ru

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», Россия

НЕЭФФЕКТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК СЛЕДСТВИЕ ОШИБОК В ПОНИМАНИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

В статье рассматриваются проблемы, связанные с научным пониманием категории заработной платы, определения её размеров, ошибки и недостатки социальной политики, проводимой на основе неверной трактовки сущности заработной платы.

Социально-экономическая политика государства, проводимые им реформы, должны основываться на правильном, научном видении существующих проблем, путей их решения. В противном случае эта политика, несмотря на кажущуюся свою привлекательность у избирателя, зачастую обречена быть неуспешной и даже, провальной. Игнорирование научного понимания многих экономических явлений и категорий в реализации государственной политики приводит к неэффективному использованию ограниченных ресурсов, к разочарованию в проводимых реформах, ко всё большему отставанию страны от ведущих экономик мира.

Известно, что большинство проводимых в России в новом веке социально-экономических реформ не достигли заявленных целей, или оказались вообще провальными. Это касается, скажем, решений государства по демографическим вопросам, пенсионной реформы, создания высокопроизводительных рабочих мест, выполнения так называемых «майских» указов Президента РФ и национальных проектов. В основе всех указанных ошибок государственных органов лежит ошибочное понимание сущности категории заработная плата. Заработная плата, понимаемая как плата за труд, выступает основой принятия неверных государственных решений. Такое понимание заработной платы удобно лишь для объяснения низкого уровня заработных плат в нашей стране, его продолжающегося отставания от ведущих стран мира.

Следует заметить, что ошибочное понимание сущности заработной платы характерно не только для органов государственной власти, но и, к большому сожалению, и самой экономической науки. В этой связи актуальными остаются слова К. Маркса, высказанные им в своей работе «Критика Готской программы», написанной в 1875 году: «Со времени смерти Лассаля в нашей партии пробило себе дорогу научное понимание того, что заработная плата является не тем, чем она кажется, не стоимостью или ценой труда, а лишь замаскированной формой стоимости или цены рабочей силы. Этим самым раз навсегда опрокидывались как буржуазное понимание заработной платы, так и вся критика, направленная до тех пор против этого понимания, и ясно устанавливалось, что наемному рабочему разрешают работать для поддержания своего собственного существования, т. е. разрешают жить лишь постольку, поскольку он известное количество времени работает даром в пользу капиталиста (а следовательно, и его соучастников по пожиранию прибавочной стоимости); что той осью, вокруг которой вращается вся система капиталистического производства, является стремление увеличить этот даровой труд путем удлинения рабочего дня или путем поднятия производительности труда, соответственно путем большего напряжения рабочей силы и т. д.; что, следовательно, система наемного труда является системой рабства, и притом рабства тем более сурового, чем больше развиваются общественные производительные силы труда, безразлично, лучше или хуже оплачивается труд рабочего» [1, с. 24]. Ранее, в «Капитале» К. Маркс доказал, что заработная плата

является превращённой формой стоимости или цены рабочей силы. Она в обыденном искаженном «иррациональном» сознании как наемного рабочего, так и его работодателя выступает в виде платы за труд. А искаженное восприятие заработной платы в государственной политике не может не вызвать соответствующие ошибки.

Превращённый характер заработной платы приводит к следующему парадоксу. Большинство экономистов понимает сущность стоимости рабочей силы, что она сводится к совокупности средств существования рабочего и его семьи. «Таким образом, рабочее время, необходимое для производства рабочей силы, сводится к рабочему времени, необходимому для производства этих жизненных средств, или стоимость рабочей силы есть стоимость жизненных средств, необходимых для поддержания жизни ее владельца. Но рабочая сила осуществляется лишь путем внешнего ее проявления, она осуществляется только в труде. В процессе ее осуществления, в труде, затрачивается определенное количество человеческих мускулов, нервов, мозга и т. д., которое должно быть снова возмещено. Эта усиленная затрата предполагает усиленное возмещение. Собственник рабочей силы, трудившийся сегодня, должен быть в состоянии повторить завтра тот же самый процесс при прежних условиях силы и здоровья. Следовательно, сумма жизненных средств должна быть достаточна для того, чтобы поддержать трудящегося индивидуума как такового в состоянии нормальной жизнедеятельности» [2, с. 181-182]. Отсюда прийти до вывода о том, чтобы уровень заработной платы должен обеспечить «состояние нормальной жизнедеятельности», разум многих экономистов почему-то отказывается, и он переходит к рассуждениям о соотношении темпов роста производительности труда и заработной платы. Ему невдомёк, что если уровень заработной платы не соответствует величине стоимости рабочей силы, т.е. некой объективной, не зависящей ни от воли отдельных агентов рыночной экономики, но и государства, субстанции, то это всё равно с силой неизбежного естественного закона приведёт к «восстановлению требуемого соответствия между ними». Процесс такого восстановления неизбежен и зачастую сопровождается негативными явлениями в общественной жизни, требующими дополнительных ресурсов.

Размер заработной платы по К. Марксу зависит от соотношения сил между классом капиталистов и классом наемных рабочих. Т. Пикетти пишет, что «история распределения богатств всегда имеет большую политическую подоплеку и не может сводиться к одним лишь экономическим механизмам» [3, с. 19]. В своей работе «Капитал в XXI веке» он указывает на периоды истории, когда низкие заработные платы приводили к неравенству в распределении дохода между капиталом и трудом начиная с XVIII века, стараясь отрицать в этом вопросе чисто экономический детерминизм. Поражение советского блока в «холодной войне», последовавшие за этим финансовая глобализация и дерегулирование привели к тому, что в этой борьбе победу одержал капитал, что позволило добиться к значительному падению уровней заработных плат во всём мире.

В этой связи интерес представляет высказывание английского экономиста и писателя начала XVIII века Бернара де Мандевиля, которое приводит К. Маркс в своем «Капитале». Он писал, что «интерес всех богатых наций заключается в том, чтобы большая часть бедных никогда не оставалась без дела и чтобы они постоянно целиком расходовали всё, что они получают... Те, кто поддерживает существование повседневным трудом, побуждаются к работе исключительно своими нуждами, которые благоразумно смягчать, но было бы глупо исцелять. Единственная вещь, которая только и может сделать рабочего человека прилежным, это – умеренная заработная плата. Слишком низкая заработная плата доводит его, смотря по темпераменту, до малодушия или отчаяния, слишком большая – делает наглым и

ленивым... Из всего до сих пор сказанного следует, что для свободной нации, у которой рабство не допускается, самое верное богатство заключается в массе трудолюбивых бедняков. Не говоря уже о том, что они служат неиссякаемым источником для комплектования флота и армии, без них не было бы никаких наслаждений и невозможно было бы использовать продукты страны для извлечения доходов. Чтобы сделать общество (которое, конечно, состоит из нерабочих) счастливым, а народ довольным даже его жалким положением, для этого необходимо, чтобы огромное большинство оставалось невежественным и бедным. Знания расширяют и умножают наши желания, а чем меньше желает человек, тем легче могут быть удовлетворены его потребности» [2, с. 628-629].

Эта цитата в наиболее полном виде раскрывает сущность проводимой в нашей стране социально-экономической политики. Обеспечение не достойной, а «умеренной заработной платы», которая существенно ниже стоимости рабочей силы, сознательное становление российского государства в торге об уровне заработной платы на сторону капитала и привели к недугам в проводимой им социальной политике.

Возьмём демографическую ситуацию. Для нормального воспроизводства в стране суммарный коэффициент рождаемости должен составлять не ниже 2,1. Для 2024 года Владимир Путин поставил задачу достичь 1,7. Известно определение К. Маркса, которое гласит, что «Рабочие силы, исчезающие с рынка вследствие изнашивания и смерти, должны постоянно замещаться по меньшей мере таким же количеством новых рабочих сил. Сумма жизненных средств, необходимых для производства рабочей силы, включает в себя поэтому жизненные средства таких заместителей, т. е. детей рабочих, и таким путем увековечивается на товарном рынке раса этих своеобразных товаровладельцев» [2, с. 182]. Иными словами, достойный уровень заработной платы должен обеспечить содержание как минимум 2-3 детей. Если этого нет, то воспроизводство рабочей силы будет «поддерживаться и проявляться лишь в хиреющем виде». Попытки объяснения низких темпов рождаемости высоким уровнем жизни в современном мире есть не что иное, как перекалывание проблемы с больной головы на здоровую. Низкий уровень заработных плат и привёл к появлению так называемых «работающих бедных», а, затем, и к низкой рождаемости. Факты, когда живые родители оставляют своих детей или занимаются поеданием пищевых отходов, собак и пр., стали следствием низких заработных плат. А применяемый в развитых странах «материнский капитал» есть не что иное, как форма возврата части недоплаченной заработной платы через финансовую систему. При этом объявление этого капитала формой стимулирования рождаемости в корне неверно. Он с самого начала выплачивался начиная со второго ребёнка, а сейчас, и с первого. Иными словами, он есть лишь часть заработной платы в той части, в которой её не доставало до уровня стоимости рабочей силы. Ясно, что материнский капитал станет стимулом рождаемости лишь при выплате начиная с третьего ребёнка. Для нормального воспроизводства населения следует основной упор делать на повышение заработной платы, возвращения ей «естественной» функции, заложенной в формуле – заработная плата есть денежная форма стоимости рабочей силы. Иначе мы будем сталкиваться с фактами падения стимулирующей функции заработной платы, с одной стороны, и роста иждивенческих настроений у части общества, с другой.

Пора осознать, что занижение уровня заработных плат вызывает и ряд других негативных социальных последствий. Реализуемые в России программы «Земский доктор» и «Земский учитель» также вызваны этой причиной. Низкие уровни заработных плат вызвали дефицит врачей и учителей в сельской местности, обостряя и без того острую демографическую проблему. Выплатами 1 миллиона рублей за 5 летнюю работу на селе (200 тыс рублей в год) государство лишь пытается

компенсировать низкие заработные платы соответствующих специалистов, кардинально не решая этот кадровый голод. Оно фактически признает, что учителям и врачам недоплачивается в среднем по 17 тыс рублей в месяц.

Российский бизнес начинает осознавать, что низкие заработные платы – главный барьер развития экономики. Как говорит И. Юргенс, «следует отказаться от устаревшего ориентира, каким сейчас является минимальная заработная плата, и перейти к нормативной зарплате, которая должна исходить не из прожиточного минимума, а из социального стандарта нормального воспроизводства рабочей силы. При этом в частном секторе ответственность за соблюдение этого социального стандарта должна лежать на бизнесе, а в государственном – на государстве» [4]. Для нормального воспроизводства всего российского общественного организма необходимо, чтобы уровень заработной платы соответствовал стоимости рабочей силы. От полуголодных, полубразованных работников не добиться ни роста производительности труда, ни повышения качества продукции, ни инноваций.

Литература

1. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. 2-е изд., т. 19.
2. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. 2-е изд., т. 23.
3. Пикетти, Т. Капитал в XXI веке / пер. с фр. А.Л.Дунаев, науч.ред.пер. А.Ю.Володин. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. 592 с.
4. Юргенс, И. Прибавить и не отнять (Как провести реформу заработной платы, не разогнав инфляцию) / Российская газета – Федеральный выпуск. – URL: <https://rg.ru/2006/08/16/zarplata.html>

УДК 338

Н. А. Грецкая

natagretska@gmail.com

ДУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины», Украина

ИНФРАСТРУКТУРА: ФОРМИРОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВОЗЗРЕНИЙ В ЗАПАДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

В статье описан генезис теоретических воззрений на «социальный капитал» – «инфраструктуру» в западной экономической науке. Охарактеризованы представления ученых-экономистов на суть инфраструктуры, ее виды, а также ее влияние на экономический рост экономики страны.

В последние годы в мире ежегодно инвестируется порядка 14% мирового ВВП в инфраструктуру и недвижимость. Быстрые темпы роста населения и потребности в экономическом развитии побуждают правительства стран направлять больше средств на транспортные, энергетические и другие системы, которые стимулируют восстановление и рост. К 2020 г. расходы, связанные с инфраструктурой, составили более 17% от мирового ВВП. Основная часть расходов приходится на недвижимость, социальную инфраструктуру и транспорт. В 2019 г. Китай стал крупнейшим в мире инфраструктурным рынком. На эту страну приходилось 38% мировых расходов на инфраструктуру. Второе место принадлежит Южной Америке – 21% и Западной Европе – 17%.

Как явление общественно-экономической жизни инфраструктура функционирует тысячелетиями. Однако, термин «инфраструктура» был введен в экономический оборот не так давно.

В XVIII в. А. Смит обосновывая принцип невидимой «руки рынка» положил на государство обязанность содержать общественные сооружения и общественные организации. Считается, что К. Маркс отождествлял с инфраструктурой такие экономические понятия, как «общие условия производства», «общие условия общественного процесса производства», «материальные условия производства», «всеобщие средства труда», «общие условия производства», «общие условия труда».

В 20 гг. XX в. американские исследователи, представители институциональной течения в экономической науке, Д. Кларк, Д. Гобсон, А. Хиршмана предлагают концепцию «общественного накладного капитала».

Так Д. Кларк разрабатывает теорию издержек и конкуренции. В русле которой ученый первым вводит понятие «накладных расходов» в экономическую науку. Накладные расходы – расходы, которые не могут быть отнесены к какому-то определенному подразделению предприятия. Такие расходы, не связанные непосредственно с производственным процессом. Исследователь считал, что они являются следствием больших инвестиций в основной капитал. Накладные расходы возмещаются за счет цен, что означало отсутствие связи ценообразования с принципом управления предельными издержками и выручкой. В русле концепции накладных расходов Д. Кларк сформулировал термин «общественный накладной капитал» – разница между общественными затратами и расходами отдельных предпринимателей. Д. Кларк в своей работе «Экономика социальных расходов» (Чикаго, 1923) показал, что общественные затраты на создание товаров значительно выше, чем расходы отдельных предпринимателей на производство этих товаров.

Разницу между общественными затратами и расходами отдельных предпринимателей Д. Кларк назвал «общественным накладным капиталом» или «социальным накладным капиталом», а эффект его присвоения – «внешней экономией».

В 20 гг. XX в. еще один американский исследователь А. Хиршмана развивает концепцию «общественного накладного капитала». Последний, по его мнению, охватывает те основные мощности, без которых невозможно функционирование производственных активов в первичной, вторичной и третичной сферах хозяйства. В широком смысле социальный накладной капитал, по мнению ученого, включает все общественные услуги: суды и правоохранительную систему, охрану общественного порядка, обучение, здравоохранение, транспорт, связь, энерго- и водоснабжения, а также сельскохозяйственный общественный капитал, например, сооружения для орошения и осушения. В узком смысле понятие инфраструктуры можно ограничить транспортом и обеспечением энергией – считал учёный.

Именно на концепции социального накладного капитала, которая была разработана в 20-х гг. XX в. Д. Кларком и А. Хиршманом, базируется представление об инфраструктуре в странах развитой рыночной экономики и сегодня.

Известный экономист П. Самуэльсон предлагает концепцию чистых общественных благ и рассматривает инфраструктуру с точки зрения больших капиталовложений, осуществляемых исключительно государством. Последние закладывают предпосылки для успешного развития частного сектора. Они расчищают путь для производства и торговли (например, дороги, ирригационные системы). Исследователь считает, что «государство сознательно идет на инвестиции в инфраструктуру, поскольку это создает обширные выгоды. От данных вложений нельзя ожидать значительных прибылей частным инвесторам, потому, что, во-первых, масштабы некоторых из них слишком велики для ограниченных рынков частного капитала, а, во-вторых, инвестиции могут окупаться в течение слишком долгого периода времени, что значительно уменьшает заинтересованность частных инвесторов».

Существенный прорыв в понимании сути инфраструктуры сделал Р. Йохимсен. Ученый рассматривал инфраструктуру как совокупность материальных персональных и институциональных видов деятельности и их организаций, способствующих созданию хозяйственного единства на территории и выравниванию вознаграждения за одинаковые вложения в соответствии с затраченными ресурсами т.е. такими, которые делают возможной полную интеграцию и высокий уровень хозяйственной деятельности [1].

Важный этап в развитии представлений об инфраструктуре начался и в пределах теорий экономического роста. Определяющими в этом направлении стали работы Р. Нурксе (теория сбалансированного роста), П. Розенштейн-Родана (теория большого толчка), В. Ростоу (теория стадий экономического роста). Все эти теории объединяет то, что они рассматривают общественный накладной капитал как один из важных факторов экономического роста. Р. Нуркси и П. Розенштейн-Родан были пионерами сбалансированной теории роста.

Теория сбалансированного роста, предложенная Р. Нурксе, предполагает, что правительство любой слаборазвитой страны должно одновременно делать большие инвестиции в ряд отраслей, в частности в инфраструктурную. Это позволит увеличить размер рынка, повысить производительность труда и обеспечить стимулы для частного сектора осуществлять инвестиции.

Теория большого толчка П. Розенштейна-Родана – концепция экономики развития, которая подчеркивает, что решение фирмы о том, нужно ли инвестировать или нет, зависит от ожиданий того, что будут делать другие фирмы. Важная роль в этой теории отводится социальному наклавному капиталу. Инвестиции в социальный наклавному капитал включают в себя инвестиции во все основные отрасли (такие как энергетика, транспорт, коммуникации) [2].

П. Розенштейн-Родан считал социальным наклавному капитал важным примером неделимости, его услуги – опосредованно продуктивными при длительных сроках окупаемости. Самый важный «продукт» социального наклавного капитала – инвестиционные возможности, созданные в других отраслях промышленности. Социальный наклавному капитал – это все те основные отрасли, такие как энергетика, транспорт, коммуникации и тому подобное.

Развитие этих отраслей должен опережать развитие основных отраслей. Ученый считал, что слаборазвитым странам необходимо инвестировать от 30 до 40% общих инвестиций в социальный наклавному капитал, чтобы достичь экономического роста [2].

Важные выводы по теории большого толчка П. Розенштейна-Родана состоит в том, что широкомасштабная программа индустриализации, которую предлагает автор, требует больших инвестиций. Инвестиции в инфраструктуру и ее базовые отрасли (например, энергетика, транспорт и связь) имеют длительный период окупаемости. Поэтому роль государства в этой теории является центральной для инвестиций в социальный наклавному капитал. Даже если частный сектор имеет необходимые ресурсы для осуществления инвестиций в инфраструктуру, он не будет вкладывать средства, поскольку последний руководствуется мотивами прибыли. Фактически, эта теория говорит о важности индустриализации страны и отводит ключевую роль в этом процессе государству и правительству [2].

В 80-90-х гг. XX в. в странах запада формируется концепция общественного (социального) капитала. В 90-х гг. Американский экономист Д. Ашауер высказывает предположение о существовании корреляции между инвестициями в инфраструктуру и экономическим показателям. Инвестиции в инфраструктуру не только повышают качество жизни. Инфраструктура также оказывает положительное влияние как на трудовую, так и многофакторную производительность. Чтобы доказать свою точку

зрения, Д. Ашауер строит модель, используя данные статистики США за период с 1953 по 1988 г. Имитируя влияние государственных инвестиций в инфраструктуру на совокупную экономику. Его расчеты показывают, что увеличение инвестиций в базовую инфраструктуру может значительно повысить эффективность экономики. Увеличение инвестиций в основную инфраструктуру приводит к увеличению уровня выпуска на душу населения – приходит к выводу ученый.

Д. Ривс и М. Хини, проведя перекрестные исследования общин в США, доказали взаимозависимость между инфраструктурой и экономическим развитием, которая также прослеживается на местном уровне. Поскольку инфраструктура входит в производственную функцию и увеличивает стоимость городских земель, она также положительно влияет на экономическое развитие на местном уровне.

Важный вклад в развитие теоретических концепций в области исследований инфраструктуры принадлежит немецкому исследователю В. Буру. Он предлагает деление инфраструктуры на три категории: институциональную, персональную и материальную. 1. *Институциональная инфраструктура* включает в себя все обычные и установленные правила сообщества, а также средства и процедуры для обеспечения и реализации этих правил государством. Кодифицированные правила представлены правовым порядком, который основан на правовой конституции нации (как Конституция Федеративной Республике Германии (ФРГ)). Правовая конституция страны включает в себя положения о типах государственных задач и о распределении этих обязательств перед различными институтами государства. Правительственные задачи приводят к государственным расходам, которые должны быть охвачены государственными доходами. В выполнении этих задач участвуют специальные политические органы (например, парламент, административные органы, суды). Они предоставляют хорошие примеры согласованных эффектов различных категорий инфраструктуры. 2. *Личная инфраструктура* (человеческий капитал) охватывает количество и соответствующие свойства работающего населения (например, общее и специальное образование, квалификация сотрудников). 3. *Материальная инфраструктура*. Этот тип инфраструктуры – средства производства в форме транспорта, образования и медицинских учреждений, оборудования для энергетики и водоснабжения, сооружения для сточных вод, вывоз мусора и очистки воздуха, строительство и жилой фонд, помещения для административных целей и для сохранения природных ресурсов [3].

Выводы. В результате проведенного исследования мы можем идентифицировать инфраструктуру (социальный накладной капитал) как одну из форм капитала в любой экономической системе: капиталистической, социалистической, смешанной. Между производительностью труда в экономике, темпами экономического роста и инвестиций в социальный накладной капитал существует корреляция, как доказал это Д. Ашауер. Инвестиции в инфраструктуру должны опережать инвестиции в промышленность и сельское хозяйство, что является необходимым условием экономического роста. Опоздание с формированием адекватной инфраструктуры грозит непредсказуемыми последствиями для страны. Как правило, ученые возлагают именно на государство функции регулятора развития инфраструктуры.

В вопросе развития инфраструктуры ключевую роль играет государство. Частный капитал может фрагментарно, но не глобально, помочь в решении проблемы отсутствия или физического и морального износа инфраструктуры. Роль государства в развитии инфраструктуры заключается не только в выделении инвестиционных ресурсов. Ему принадлежит ключевая роль в: планировании развития инфраструктуры, ее отраслей, составляющих; формировании стратегического видения развития

инфраструктуры на долгие десятилетия; предвидении потребностей экономического организма в инфраструктурном обеспечении.

Литература

1. Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur: Grundlagen der marktwirtschaftlichen Entwicklung / Reimut Jochimsen. – Tübingen : J.S.B. Mohr (Paul Siebeck). VII, 1966. – 253 с.
2. Rosenstein-Rodan P. N. Notes on theory of the “Big Push” / P. N. Rosenstein-Rodan. – Cambridge : Center for International Studies Massachusetts Institute of Technology, 1957. – 16 с.
3. Buhr W. What is the infrastructure? / W. Buhr. – Discussion Paper No. 107-03, Department of Economics, School of Economic Disciplines, University of Siegen. Siegen. – 2003 [Electronic resource] / Walter Buhr // Discussion Paper № 107-03 – Mode of access : <http://www.wiwi.uni-siegen.de/vwl/repec/sie/papers/107-03.pdf>.

УДК 330.035

Н. Ю. Дмитриева

dmitrieva.ggu@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИНКЛЮЗИВНЫЙ РОСТ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Автор исследует предпосылки формирования и основные принципы анализа инклюзивного развития. Обоснована недостаточность критерия темпов роста ВВП для достижения социальных результатов макроэкономической динамики. Сделан вывод о необходимости, наряду с поддержкой экономического роста в традиционном понимании, следовать новым приоритетам, сформулированным в парадигме инклюзивного развития.

Одним из драйверов устойчивой динамики экономики Республики Беларусь является индикатор инклюзивного развития, предполагающего справедливое распределение доходов, равенство возможностей всех субъектов национальной экономики, приоритетное решение проблем наименее обеспеченных слоев населения, создание гибких форм занятости и образовательных процессов, обеспечение гендерного равенства [1]. Такая интерпретация инклюзивного развития корреспондируется с основополагающими целями социальной политики и требует уточнений, анализа предпосылок и специфики, критериев оценки.

Парадигма инклюзивного развития явилась следствием нарастания контрастов между устойчивыми темпами экономического роста, измеряемыми приростом ВВП, и его распределительными последствиями. В развитых странах доходы большей части населения значительно отстают от темпов экономического роста. Как отмечает Всемирный банк – сокращение неравенства в доходах ежегодно на 1% может вывести из крайней нищеты к 2030 году 100 миллионов человек.

Эффективность воспроизводственного процесса подвержена эффекту обратной связи, когда не только производство предопределяет распределительные отношения, но и механизм распределения оказывает стимулирующее воздействие на производство. Именно эта обратная связь и является основанием для интродукции новых подходов к оценке системной характеристики экономического развития, учета более широкого спектра его показателей.

Ограничительный характер показателя темпов роста ВВП состоит, прежде всего, в том, что он недостаточно сопряжен с социальными результатами и не может определять траекторию экономического развития, поскольку нейтрален по отношению к

распределению. В нем не находят отражения такие основополагающие критерии общественного благосостояния как:

- динамика ВВП характеризует только производственный аспект роста, но не отражает характера распределения благ и услуг, степени вовлечённости населения в процессы распределения и перераспределения;

- равный, равномерный доступ всех категорий населения к созданным благам и услугам;

- элиминирование точек социального напряжения, связанных с разрывом в доходах, абсолютной нищеты, неравенством возможностей;

- не отражает качество произведенных товаров и услуг, результаты инновационной деятельности;

- должную степень дифференциации доходов;

- идентификация источников богатства или бедности;

- возможность предвидеть изменения, которые могут иметь глубокие социальные последствия для общества.

Следует уточнить соотношение понятий устойчивого и инклюзивного развития также с точки зрения эффекта обратной связи. Если устойчивое развитие предполагает его поддержание на стабильном уровне, часто основанном на использовании исчерпаемых, невозобновляемых ресурсов, что создает риски нарушения этой стабильности, то инклюзивное, сопровождающееся созданием условий достойного качества жизни и равных возможностей для всех слоев населения, формирует дополнительные, воспроизводимые источники стабильности. Как отмечают эксперты МВФ, если растут доходы наиболее состоятельных слоев населения на 1%, то это приводит через пять лет к замедлению ВВП страны на 0,08 п.п., но если увеличиваются доходы наименее обеспеченных слоев населения, то темпы прироста ВВП ускоряются на 0,38 п.п. А увеличение коэффициента Джинни на три пункта приводит к снижению экономического роста на 0,35 п.п. [2].

Из этого следует вывод, что основой парадигмы инклюзивной модели развития выступает система распределения доходов, которая преимущественно направлена на их увеличение у наиболее незащищенных категорий населения, на рост их потребления. Другими словами, инклюзивное развитие предполагает рост экономики за счет наименее обеспеченных слоев населения. И в этом состоит отличительная особенность текущей макроэкономической динамики, которая на предыдущих этапах опиралась на укрепление позиций среднего класса.

Существуют два подхода к определению инклюзивного роста, сформулированных Всемирным банком и Всемирным экономическим форумом. Ключевая характеристика Всемирного банка акцентирует внимание на охвате устойчивым ростом всех секторов экономики, вовлечении в производство значительной части трудовых ресурсов, обеспечении равенства возможностей в доступе к рынку и ресурсам, что является основой сокращения бедности. Всемирный экономический форум – на обеспечении расширения возможностей участия в общественном производстве, справедливом распределении этих возможностей. Таким образом, обеспечение занятости и возможности заниматься производительным трудом – основное связующее звено между достижением экономического роста и созданием возможностей для развития человека. Под инклюзивностью развития, как правило, понимают создание благоприятных условий для обеспечения устойчивого инновационного экономического роста, обеспечивающего повышение качества жизни всего населения и нивелирующего социальное неравенство [3, С. 68]. Инклюзивное развитие – это стратегия повышения всеобщего благосостояния путем увеличения доходов, безопасности и повышения качества жизни, когда выгоды от роста получает максимальное количество граждан.

Однако, на наш взгляд, в определении инклюзивного развития следует учитывать влияние вышеупомянутых распределительных и перераспределительных отношений, в

частности, системы налогообложения. В экономически развитых странах ставка подоходного налога для наиболее состоятельных граждан имеет тенденцию к снижению, тем самым усугубляя разрыв между бедными и богатыми. В развивающихся странах бедные платят гораздо большие налоги, чем богатые [2].

Принципы, на которых строится парадигма инклюзивного развития:

- создание условий для справедливого распределения дивидендов повышенного благосостояния в денежном и неденежном выражениях для всех слоев населения;
- эффективное ограничение незащищенности и неравенства, сопровождающийся ростом доходов пропорционально росту его экономических параметров;
- обеспечение равного доступа к экономической независимости и беспрепятственному взаимодействию между социальными группами;
- активное участие граждан, государственных и негосударственных институтов в создании условий для повышения уровня жизни, а не только в распределении дохода;

В результате переоценки роли показателя «темпы роста ВВП» в сторону более полного отражения уровня и качества жизни, заботы о будущих поколениях, экологических дисбалансов с 2018 года используется индекс инклюзивного развития (Inclusive Development Index; IDI), который в настоящее время оценивает 107 стран по критериям роста, справедливости и устойчивости. Он включает три группы показателей:

- рост и развитие, где отражается ВВП на душу населения, производительность труда работника, продолжительность здоровой жизни, занятость;
- инклюзивность, которая включает коэффициент расслоения общества по доходам, уровень бедности, коэффициент расслоения общества по распределению богатства, медианный доход;
- преемственность поколений и устойчивость развития: скорректированные чистые сбережения, парниковая интенсивность ВВП, государственный долг, коэффициент демографической нагрузки.

Среднеарифметические параметры по каждой стране служат формированию более целостного и исчерпывающего представления об устойчивости роста уровня жизни. В настоящее время скандинавские страны являются лидерами инклюзивного развития. Результативность названных показателей по Республике Беларусь пока не нашла отражения в международных рейтинговых оценках, хотя уровень этих показателей довольно высок и позволяет опередить ряд стран не только постсоветского пространства.

Республике Беларусь целесообразно ускорить процесс реализации парадигмы инклюзивного роста и использования его оценочных показателей. Следует, наряду с поддержкой экономического роста в традиционном понимании, следовать новым приоритетам, с учетом мирового опыта. Вовлекать в решение его проблем не только все слои общества, но и государственные, и негосударственные институты.

Литература

1. Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года – [Электронный ресурс] – URL: <https://www.economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/Kontseptsija-na-sajt.pdf>. – Дата доступа: 1.09.2020.
2. Холякко А. Состояние 1% богатейших людей в мире больше, чем у остального населения. – [Электронный ресурс] – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/01/20/821057>. – Дата доступа: 5.09.20.
3. Долинина, Т. Н. Драйверы инклюзивного развития / Т. Н. Долинина. – Минск : БГТУ, 2019. – 252 с.

М. Ю. Завгородняя

mzavgorodnia@gmail.com

ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАНУ», Украина

ПРОБЛЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ВЫЗОВАМ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ

Показано возрастающее значение кибербезопасности как условия стойкого функционирования экономики, объектов, общества и окружающей среды. Сделан акцент на экономические потери в результате киберинцидентов. Считается важным дальнейшее усовершенствование государственной политики, направленной на минимизацию влияния проблем кибербезопасности на экономическую деятельность.

Учитывая то, насколько цифровые технологии все глубже проникают в нашу жизнь, онлайн безопасность приобретает первостепенное значение. Многие страны мира ведут целенаправленную работу по защите от киберугроз. Растущая взаимосвязь, глобализация и «коммерциализация» киберпреступности приводят к увеличению частоты и серьезности киберинцидентов. Кибер-злоумышленники выходят за рамки кражи корпоративных данных и денежных средств. Они расширили поле своей деятельности от традиционных систем информационных технологий (ИТ) до нацеленных на сети и устройства операционных технологий (ОТ). В то время как традиционные кибератаки направлены на получение финансового преимущества или нарушение деловой активности, новые атаки ОТ угрожают реальным операциям и фактическому функционированию объектов. Злоумышленники теперь нарушают, разрушают и откладывают ежедневные операции, что сродни кибертерроризму. Это означает, что кибербезопасность теперь является проблемой безопасности экономики, объектов, общества и окружающей среды. Если цифровизация – это новая рыночная реальность, то кибербезопасность является императивом бизнеса.

Киберинциденты становятся все более изощренными, их сложно идентифицировать, предотвратить и их стоимость трудно измерить, т.к. еще добавляются траты на обнаружение и восстановление. По опросам Allianz Group [1] киберриски являются причиной экономических потерь, причем последствия сопровождаются несколькими значительными утратами: потерей репутации – в 61% случаев; прерыванием бизнеса – 49%; получением ущерба, подлежащего выплате из-за потери данных клиента – 45%; утратой интеллектуальной собственности / коммерческой тайны 20%; последующими требованиями от регулирующих органов – 11%; временным простоем сайта – 9%; затратами на уведомление – 9%; вымогательством – 7%, другими – в 1% случаев. То есть наблюдается определенная связь между уровнем кибербезопасности и экономикой страны.

К тому же, на фоне развертывания пандемии COVID-19 увеличиваются киберриски: вследствие человеческого фактора – увеличения количества людей, которые работают удаленно (используя ИТ, но не имея должных знаний и опыта); из-за роста электронных платежей (что привлекает внимание мошенников); повышения количества случаев фишинговых атак; присутствует дезинформационное влияние.

Украина присоединилась ежегодно проводит необходимые мероприятия для противостояния вызовам и угрозам в киберпространстве на основе государственно-частного партнерства. И все же это взаимодействие недостаточно развито и не гарантирует надежную киберзащиту, должный уровень доверия субъектов киберзащиты к государственным органам, должный уровень информированности о необходимых действиях и средствах профилактики инцидентов.

Актуально преодоление проблемных вызовов в сфере киберзащиты:

- нехватки эффективных механизмов и инструментов преодоления новейших гибридных угроз;
- несогласованности действующих нормативно-правовых документов в сфере кибербезопасности и противодействия кибер-преступности;
- отсутствия государственной системы противодействия киберпреступлений с помощью страхования киберрисков,
- легализация «белых» хакеров,
- развитие производственных и технологических ресурсов.

В государственном сегменте ответственности отмечаются необходимость: внедрения практики такого же бюджетного планирования как в сфере обороны; разработки и введения скоординированных программных документов реформирования модели управления кибербезопасностью; разработки механизма координирования сбора данных для мониторинга киберинцидентов.

Итак, первоочередными шагами власти в сфере безопасности являются:

- создание долгосрочной стратегии развития страны, которая учитывала вызовы, нужды стойкости и готовности производства к будущему;
- внесение изменений в Закон Украины «Об основных началах обеспечения кибербезопасности Украины»;
- принятие Закона о критической инфраструктуре и ее защите;
- разработать законодательные акты, которые реализуют положения Будапештской Конвенции;
- доработка и утверждение Концепции организации межотраслевого Центра профессиональной сертификации специалистов по кибербезопасности;
- создание национальной онлайн-платформы по вопросам кибербезопасности как универсального современного инструмента для обеспечения сотрудничества между всеми заинтересованными сторонами.

Литература

1. A Guide to Cyber Risk. Managing the impact of increasing interconnectivity [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.agcs.allianz.com/content/dam/onemarketing/agcs/agcs/reports/AGCS-Cyber-risk-report.pdf>

УДК 332

Е. А. Западнюк, О. А. Мальцева
econfac@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ СФЕРА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Нефтеперерабатывающий комплекс является одним из важнейших комплексов экономики любой страны, так как доля нефти в мировом балансе источников энергии составляет 38 %, она основной источник энергии во всем мире, производство и потребление которой динамично развивается в связи со стремительным развитием мировой экономики.

Нефти отведена огромная роль в настоящее время: она используется повсюду, практически не употребляется в чистом виде. Основным направлением ее

использования остается топливно-энергетическая промышленность. Сырая нефть – самое продаваемое сырье во всем мире и, являясь исчерпаемым ресурсом, требует к себе достаточно бережливого отношения.

Общий мировой объем производства нефтепродуктов составляет 4 млрд тонн в год. Основными нефтепродуктами, потребляемыми в мире, являются бензины, дизельное топливо и мазут, их доля в общем объеме производства и потребления занимает 80 % [2].

Экономическая безопасность – состояние защищенности экономики страны и непротивления ее развитию.

Таким образом, можно говорить о том, что стабильность нефтеперерабатывающей сферы – один из важнейших аспектов обеспечения экономической безопасности стран.

Ведущими десятью игроками на мировом рынке нефти по данным 2019 года являются: Саудовская Аравия (она также занимает ведущее место по показателю максимально возможного объема добычи сырой нефти), США, Россия, Канада, Ирак, Китай, ОАЭ, Иран, Бразилия, Кувейт. Их роль как крупных производителей и субъектов рынка нефти состоит в определении политики нефтяного рынка.

Из-за неравномерности распространения месторождений нефти, на 12 государств, входящих в состав ОПЕК, приходится 85 % всех выявленных и утвержденных запасов нефти [1, с. 12]. Необеспеченность ресурсами многих государств приводит к огромным движениям капитала и сырья на мировом рынке, и потребление нефти смещается в сторону развивающихся стран, не входящих в состав ОЭСР. Среди лидеров – быстрорастущие Китай и Индия. Основной фактор роста потребления нефти в этих странах – расширение автомобильной отрасли.

Нефтяная сфера – одна из самых быстроразвивающихся в современной экономике. Эта сфера гибко отвечает на запросы все более разрастающейся глобализации [1, с. 14].

Данный ключевой энергетический рынок оказывает заметное влияние на ситуацию на других рынках энергоресурсов, тем не менее в будущем это влияние будет ослабевать.

Согласно одному из последних докладов компании BP16, структура энергетического баланса будет меняться ввиду технологических достижений и также из-за экологических проблем. Несмотря на то, что ископаемые источники энергии (нефть, газ и уголь) останутся ключевыми, их доля в структуре топливного баланса снизится до 75 % к 2035 г. [3]. Их серьезно потеснит возобновляемая энергетика (включая гидроэнергетические и атомные источники энергии), которая будет выступать ключевой платформой роста мирового потребления энергии в следующие два десятилетия (80 % прироста).

Темпы прироста потребления возобновляемой энергетике к 2035 г. по прогнозам значительно вырастут, но в то же время потребление ископаемых источников будет расти не такими быстрыми темпами. Это произойдет вследствие усиления конкурентоспособности возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Согласно докладу Всемирного экономического форума (Renewable Infrastructure Investment Handbook: A Guide for Institutional Investors), альтернативная энергетика уже сравнялась по стоимости с традиционной [3].

Конец 2019 года для нефти выдался весьма взволнованным в связи с появлением вируса COVID-19. Цены на мировом нефтяном рынке начали снижаться в январе 2020 года. Мировая экономика и практически каждая ее отдельная сфера несет потери и находится в периоде спада, снижения экономической активности.

По прогнозам Goldman Sachs, восстановиться до 60 долл. США за баррель цена Brent сможет только к концу 2021 года [4].

Тем не менее, несмотря на активное развитие отраслей альтернативной энергетики, нефть продолжает сохранять за собой мировое первенство среди источников энергетического сырья. Более того, на протяжении долгих лет ситуация на международных рынках нефти остается одним из ключевых факторов влияния на состояние национальных экономик в ряде стран.

В течение последних пяти лет цены на главный мировой энергоноситель были очень нестабильны: стремительный рост сменялся неожиданными падениями. Этот фактор серьезно усложнил работу аналитиков по прогнозированию, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Нынешняя ситуация с COVID, когда в мире ожидается вторая волна данного вируса, ставит под сомнение прежние оценки мирового спроса на нефть, что не дает ценам расти, и вряд ли в ближайшее время будет замечена тенденция роста. На данный момент цена нефти составляет 40,96 долл. США за баррель.

В целом мировой рынок нефти влияет на долгосрочную политику и стран экспортеров, и стран импортеров нефти, причем рынок нефти и нефтепродуктов остается саморегулируемым, хотя и сильно зависимым от состояния мировой экономики. Новости рассматриваемого рынка формируют положение на фондовой и валютной биржах мира и развитых стран, нефтяные новости могут существенно повлиять даже на региональные рынки нефтепродуктов в отдельно взятой стране.

Таким образом, на современном этапе развития экономики, вопрос анализа мирового рынка нефти является очень затрудненным в реализации, но очень актуальным. От того, какие будут перспективы развития рынка, зависит экономика многих стран и их состояние экономической безопасности.

Литература

1. Беляева, А. П. Перспективы развития мирового рынка нефти // Концепт. – 2016. – №6. – С. 11-15.
2. Dudley Bob Petroleum: An Engine for Global Development / Bob Dudley. – URL : <http://www.bp.com/en/global/corporate/press/speeches/petroleum-an-engine-for-global-development.html> (date of access: 30.09.2020).
3. Сечин, И. Нефтяные рынки: риски или новые возможности / И. Сечин // Эксперт. – № 23. – С. 26-31.
4. Что будет с нефтью? – Режим доступа : <https://www.belrynok.by/2020/03/23/chto-budet-s-neftyu/> (дата доступа : 01.10.2020).

УДК 332

Е. А. Западнюк, Д. А. Рыбченко

dimonich2@tut.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В данной работе сделана попытка рассмотреть основные направления экономической мысли на современном этапе, которые в данный момент являются мейнстримом экономической науки, такие как когнитивная революция, изучение социальных институтов, использование математического аппарата.

Экономическая наука, равно как и любое другое научное направление, на протяжении последних лет претерпевает достаточно серьезные изменения. Без сомнения, многие теоретические достижения XIX-XX по-прежнему остаются «фундаментом», но фактически, «передний край науки», то есть основные направления исследований, существенно изменились. Так, можно выделить три тренда:

1) пришествия в экономическую науку экспериментальных и квазиэкспериментальных методов; 2) изменение моделей поведенческого анализа и уход от концепции рационального человека; 3) включением в экономическую науку вопросов, связанных с социальными институтами; 4) серьезное распространение математических методов.

Первый тренд позволил экономической науке получить весьма серьезные инструменты эмпирического познания, которые ранее находились в сфере исключительно естественных наук. Второй тренд был вызван когнитивной революцией, идущей как минимум с 50 годов, позволил по-новому оценить модель «Homo economicus» с учетом ограниченности информации и когнитивных искажений, присущих человеческому разуму [1]. Третий тренд нашел отражение в институциональной экономике, которая изучает развитие сложившихся социальных институтов, таких как право, мораль, государственные образования и т. д. Одним из таких достаточно известных работ является Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty (в русском переводе - Почему одни страны богатые, а другие бедные) [2], в основе которой лежит идея о том, что богатство стран определяется не столько сложившимися внешними условиями (географическое положение, климат), сколько сложившимися в данном обществе институтами, которые он делит на экстрактивные (то есть институты, направленные на закрепление большей части ресурсов в руках небольшой прослойки элиты) и инклюзивные (институты, направленные на включение практически всех слоев общества в политико-экономическую жизнь общества).

Как показывает российский учёный-экономист Гуриев С.М, последний тренд был настолько успешным, что многие специалисты в других сферах познания начали использовать экономическо-математические методы в своих исследованиях, чему было дано название «экономического империализма» [3]. Тем не менее, подобные тренды также рассматриваются в критическом подходе, так, Нехода и Сахарова в своей работе «Современная экономическая теория: проявления кризиса и движение к гуманистической экономике» критикуют «математизацию» экономического и социального знания [4]. Можно предположить, что подобная критика возникает, когда экономисты в ходе своей работы проводят чрезмерную формализацию описываемых процессов, занимаясь порой математикой ради математики, как указывает Родрик Д. [5]. Вместе с тем он же описывает причины, по которым экономисты используют математический аппарат. Фактически, те мотивы, из-за которых экономистам приходится использовать математический аппарат, часто понимаются неверно. Использование математики в экономической науке вызвана необходимостью обеспечить ясность и последовательность экономических моделей. Это можно объяснить следующим образом. Использование математического аппарата гарантирует, что основные логические конструкции в модели выражены четко и ясно, что позволяют любому человеку, знакомому с математическим аппаратом верно ее прочитать. Данная ясность является очень полезной, так как все еще не стихают терминологические споры по поводу определений, которые использовали экономисты Маркс К., Кейнс Д.М или Хайек. И вместе с тем стоит отметить отсутствие подобных споров в работах Арроу или Пола Самуэльсона.

Также использование математики обеспечивает внутреннюю непротиворечивость модели. То есть причинно-следственная связь четко сохраняется. Не смотря на кажущуюся рутинную работу, это является необходимой процедурой. Если одни доказательства являются очевидными из-за своей простоты, то другие требуют применения значительных усилий в вопросе изучения, так как своеобразный «эффект наблюдателя» может подтолкнуть исследователя к тем выводам, которые он хочет получить. Все это может привести к неверным выводам. Фактически, доказательства

становятся неверно построенными, которые не базируются на важных предпосылках. Математика в данном случае становится очень удобным инструментом контроля. Как указывает в своей работе Родрик: «У Альфреда Маршалла, великого экономиста докейнсианской эпохи и автора первого настоящего учебника экономики, было отличное правило: использовать математику как удобный язык для изложения модели, затем перевести на обычный язык, а потом выбросить всю математику! Или, как я говорю своим студентам, экономисты используют математику не потому, что они очень умные, а потому, что они недостаточно умные» [5].

Таким образом, мы можем прийти к следующим выводам: экономическая наука прошла достаточно значительную эволюцию, к которым можно отнести развитие и продвижение серьезного математического аппарата, учет новейших достижений в когнитивной психологии и появление новейших инструментов эмпирического познания.

Литература

1. С. Герберт, Экономика, ограниченная рациональность и когнитивная революция Э. Элгар, Олдершот, Англия, 1992 г. – 150 с.
2. Д.Аджемоглу, Д.Робинсон, Почему одни страны богатые, а другие бедные. – М.: АСТ, 2018. – 704 с.
3. Три источника - три составные части экономического империализма: С. М. Гуриев *Общественные науки и современность*, № 3, 2008, С. 134-141
4. Нехода, Е. В., & Сахарова, З. Е. (2012). Современная экономическая теория: проявления кризиса и движение к гуманистической экономике. *Вестник Российского университета дружбы народов*. Серия: Экономика, (5), 164-174.
5. Родрик Д. Экономика решает: сила и слабость «Мрачной науки» (Перевод с англ. Е. Головляницыной) // *Экономическая социология*. – 2015. – №4.

УДК 332

Е. А. Западнюк, В. А. Титко
vtitko3@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

РЫНОК МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ

В данной статье рассмотрено современное состояние рынка медицинской техники и оборудования. На основании анализа объемов производства медицинских изделий и оборудования выявлены наиболее крупные производители данной продукции и регионы, формирующие рынок. Сделаны выводы о перспективах развития рынка.

Индустрия медицинского оборудования включает в себя предприятия, производящие медицинское оборудование или устройства, такие как диагностическое и высокотехнологичное оборудование, стоматологическое оборудование и расходные материалы, офтальмологические приборы, больничные принадлежности, специальное программное обеспечение, применяемое в медицинских целях, и др. [1].

Необходимо отметить, что вышеперечисленные изделия разнообразны по своему функциональному назначению, по технологии производства, по требованиям к сервисному обслуживанию и методам применения. Поэтому, учитывая всю степень разнообразия продукции, стоит подчеркнуть, что рынок медицинских изделий сложен по структуре и обладает рядом характерных особенностей [2].

Медицинское оборудование (товарная группа 9018) – один из самых высокотехнологичных сегментов мировой экономики. Здесь наиболее эффективно внедряются последние инженерные разработки и достижения в области прикладной науки.

Все товары медицинского назначения должны соответствовать международным стандартам. Медицинские изделия классифицируются по одному из трех нормативных классов, классификация которых зависит от назначения устройства и показаний к применению. Китай, Япония, Россия и Бразилия имеют самые строгие нормативные требования к медицинским изделиям.

На данный момент в условиях становления новых экономических отношений наблюдается тенденция к росту внимания международных экономических организаций к рынку медицинского оборудования. Наличие международных стандартов, системы гармонизации и контроля приводит к упрощению и стимулированию торговли в данной отрасли. На сегодняшний день существует большое количество международных организаций и ассоциаций, которые так же контролируют рынок медицинского оборудования: Всемирная организация здравоохранения, Глобальный медико-технологический альянс, Глобальная целевая группа по гармонизации медицинского оборудования. Крупными международными экономическими организациями, занимающимися, в частности, вопросами регулирования рынка медицинского оборудования, являются Всемирный Банк и Всемирная Торговая Организация.

Крупнейшим сегментом рынка являются хирургические расходники: иглы, катетеры и др. – суммарно около четверти рынка. Ключевые группы высокотехнологичного медицинского оборудования – электродиагностическое оборудование, оборудование для магниторезонансной томографии, проведения ультразвуковых исследований, электрокардиографы.

В середине мая 2019 года журнал Forbes опубликовал список крупнейших в мире производителей медицинского оборудования в рамках рейтинга Forbes Global 2000. Он составляется исходя из совокупной оценки выручки, прибыли, активов и рыночной стоимости компаний.

Крупнейшим производителем медицинского оборудования и расходных материалов для него названа компания Johnson & Johnson, рыночная капитализация которой к середине мая 2019 года составила 366,2 млрд долл. США. Второе место заняла Medtronic с результатом в 113 млрд долл. США, а тройку лидеров замкнула Stryker – 67,3 млрд долл. США. В 2018 году первая сотня производителей медтехники заработала в общей сложности 397,5 млрд долл. США, что на 3,5% больше показателя годичной давности [3].

На мировом рынке главными потребителями медицинских изделий и оборудования стали страны ЕС (среди которых следует особо отметить Германию) и США. Важнейшими секторами данного рынка являются, в первую очередь, медицинское оборудование для лабораторной диагностики, офтальмологическое оборудование, ортопедические изделия и кардиохирургия.

Северная Америка является крупнейшим регионом на мировом рынке медицинских изделий, доля которого в 2019 году составила 39,4% от общего объема. Рост рынка, наблюдаемый в регионе, обусловлен хорошо развитой инфраструктурой здравоохранения и быстрым внедрением новых медицинских технологий. За ним последовали Азиатско-Тихоокеанский регион и Западная Европа, а затем и другие регионы [1].

Значительная доля рынка также приходится на производителей таких стран как Германия, Япония, Китай и Италия, а также за последние годы значительно повысилась доля производителей медицинских изделий из Греции, Македонии, Казахстана и Боливии.

Европейский рынок товаров общемедицинского назначения является одним из самых развитых во всём мире за счёт государств Западной Европы (таких как Франция, Германия, Италия и Великобритания). Однако стоит отметить, что как такового единого европейского рынка не существует: весь рынок в данном регионе поделён, вследствие чего здесь достаточно высокий уровень конкуренции. Кроме того, в последние годы данный рынок характеризуется невысокими темпами роста, а многие исследователи отмечают, что и в дальнейшем от европейского рынка не следует ожидать высокого потенциала [2].

Азиатско-Тихоокеанский регион является формирующимся рынком, демонстрирующим высокий потенциал роста за счет увеличения дохода на душу населения, увеличения старения населения, повышения осведомленности о болезнях и улучшения инфраструктуры здравоохранения. Здесь особенно выделяются Китай, Япония, Австралия и Индия. Наблюдается постоянный рост доли китайских производителей.

В целом, данный рынок можно охарактеризовать как олигополистический, поскольку имеется несколько регионов, контролирующих рынок. К ним относятся, в первую очередь, США (лидер по выпуску и потреблению товаров медицинского назначения во всем мире), страны ЕС, а также в последнее время наблюдается усиление влияния азиатского рынка.

Мировой рынок медицинских изделий достиг в 2019 году почти 456,9 млрд долл. США, увеличившись с 2015 года совокупными годовыми темпами роста на 4,4%. Ожидается, что рынок сократится с 456,9 млрд долл. США в 2019 году до 442,5 млрд долл. США в 2020 году со скоростью 3,2%. Этот спад в основном вызван блокировками, введенными правительствами по всему миру, которые препятствовали поставкам медицинских изделий. Однако наблюдается беспрецедентный рост производства аппаратов искусственной вентиляции легких, которые используются для лечения пациентов COVID-19. Затем ожидается, что рынок восстановится и вырастет в среднем на 6,1% с 2021 года и достигнет 603,5 млрд долл. США в 2023 году [1].

Пандемия COVID-19 отразилась практически на всех отраслях экономики, но особенно серьезная нагрузка пришлась на отрасль здравоохранения. Коронавирус заставил производителей аппаратов ИВЛ и других медицинских приборов пересмотреть свой подход к разработке новых и поддержке имеющихся продуктов. Сегодня как никогда важно распределить ресурсы и сбалансировать внутренние и внешние силы. Именно поэтому производители медицинского оборудования стремятся к сотрудничеству с надежными и опытными поставщиками, которые могут восполнить нехватку ресурсов и взять на себя рутинные функции, пока внутренний персонал сосредоточен на разработке новых продуктов.

В перспективе после 2020 года быстрый рост распространения инфекционных заболеваний и увеличение распространенности хронических заболеваний будут способствовать росту рынка. Факторы, которые могут помешать росту рынка медицинских изделий в будущем, включают сбои в цепочке поставок из-за пандемии COVID-19, рост процентных ставок, безопасность данных и проблемы регулирования.

Важнейшими тенденциями и особенностями развития рынка медицинского оборудования являются:

- активная глобализация всех элементов рынка и его деятельности;
- стабильный и динамичный рост всех показателей развития данного рынка;
- усложнение устройств и технологий, используемых в данной отрасли.

В настоящее время рынок медицинских изделий приобретает всё большее значение для современной экономики. Он является одним из самых динамично развивающихся и стабильно показывает положительную динамику роста (примерно

3,4% в год). Данная отрасль считается инновационной и высокотехнологичной, а от результатов её функционирования зависят качество жизни и здоровье населения [2].

Таким образом, проанализировав общее состояние рынка медицинских изделий и оборудования, можно сделать следующие выводы. Наиболее перспективными и развитыми регионами на мировом рынке медицинских изделий остаются Северная Америка и Западная Европа. Кроме того, наблюдается усиление влияния азиатского рынка. Общемировой рынок на сегодняшний день достаточно перспективен и динамично развивается.

Литература

1. Medical Devices Market [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/medical-devices-market>. – Дата доступа: 25.08.2020.
2. Малухина Т. Ю. Особенности и тенденции развития рынка товаров общемедицинского назначения / Т. Ю. Малухина // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий : материалы V Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 22-23 апреля 2019 г. : в 2-х т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. – Т. 1. – С. 310-314.
3. Медицинское оборудование (мировой рынок) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://zdrav.expert/index.php/Статья:Медицинское_оборудование_\(мировой_рынок\)](http://zdrav.expert/index.php/Статья:Медицинское_оборудование_(мировой_рынок)). – Дата доступа: 25.08.2020.

УДК 334.7:343.37(476)

А. Г. Казарян

kazarmani@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ЛОББИЗМ И МАСШТАБЫ ЕГО ПРОЯВЛЕНИЯ

В данной статье проведены особенности лоббизма, исследованы факторы, оказывающие влияния на процесс продвижения интересов, приведены масштабы развития лоббистских экономических отношений.

В настоящее время проблема развития лоббистских отношений получила широкое распространение в средствах массовой информации, а также в научных работах специалистов, где подчеркнута важность законодательной регламентации лоббизма. Для проведения эффективной лоббистской политики, разработке и совершенствованию правовой базы необходимо исследовать процесс продвижения интересов и его масштабы в развитых странах.

Прежде всего стоит отметить, что лоббирование интересов – это процесс обеспечения идей и взглядов, с помощью воздействия на административные и властные структуры для достижения необходимого результата.

Как и большинству экономических понятий, лоббизму присущи субъект, объект и предмет продвижения интересов: субъектами лоббистских экономических отношений выступают физическое лицо, профсоюзы, общественные объединения и общественные организации; объектом являются государственные структуры, местная администрация, различного уровня государственные органы; предмет – то, почему субъект лоббирует свои интересы.

Необходимо выделить ряд факторов, оказывающих влияние на развитие института лоббизма:

- политические (особенности современного политического режима и политической системы, взаимодействия власти и общества на местном и общегосударственном уровнях и др.);
- культурные (политическая культура и ее характеристика);
- исторические (политические традиции в обществе);
- социальные (существование различных ассоциаций, организаций и иных структур, которые готовы продвигать свои интересы для достижения определенной цели);
- институциональные (основные черты управляющего государством аппарата, качество коммуникации социума и государственных структур, специфика работы политических институтов);
- экономические (выгода, в первую очередь и экономическая, от лоббизма);
- идеологические (понимание основ лоббистской деятельности, ее роль и место в современной общественности);
- поведенческие (существование образцов лоббизма в обществе и др. [1, с. 114].

Лоббисты, для предвидения своих идей, могут преследовать следующие цели:

- уникальный доступ к ресурсу;
- выигрыш в государственном тендере;
- подписание выгодного законодательного проекта;
- ограничение доступа к благу для конкурентов;
- получение статуса монополии, путем повышения доли на рынке товаров и/или услуг [2, с. 308].

Предметом продвижения своих интересов может выступать:

- ресурс – попытка получить денежные средства, распределяемые властными структурами;
- трудность – субъекты для решения возникших вопросов путем привлекают объект лоббизма или индивида, который сможет помочь в возникшей проблеме;
- положение – прежде всего получение субъектами определенного преимущества перед конкурентами или занятия позиции на рынке [3, с. 21–22].

В современной науке можно выделить две модели лоббизма: континентальную и англосаксонскую. Согласно англосаксонской модели, предприятия и организации, которые занимаются, кроме основной деятельности, лоббированием интересов, должны быть зарегистрированы в соответствующих органах, а разрешенные законом действия в вопросах продвижения своих интересов, четко сформулированы в правовых актах. Континентальная концепция, которая характерна для постсоветских стран, немного отличается от англосаксонской тем, что существование лоббизма в таком понимании, которое вкладывают в него США, нелегально, но участие заинтересованных индивидов во влиянии на власть возможно через активное участие в деятельности определенных структур, совещаний, выступлений и др. при государственных органах [4, с. 82–83].

Масштабы деятельности лоббистских структур можно сопоставить с экспортом услуг на конец 2019 г. в Беларуси (9 млрд долл. США): расходы организаций-лоббистов за 2019 год превысили показатель 3,5 млрд долл. США (рис. 1), а также наблюдается положительная динамика издержек лоббизма за последние 10 лет направлена и превышает 3 млрд долл. США [5].

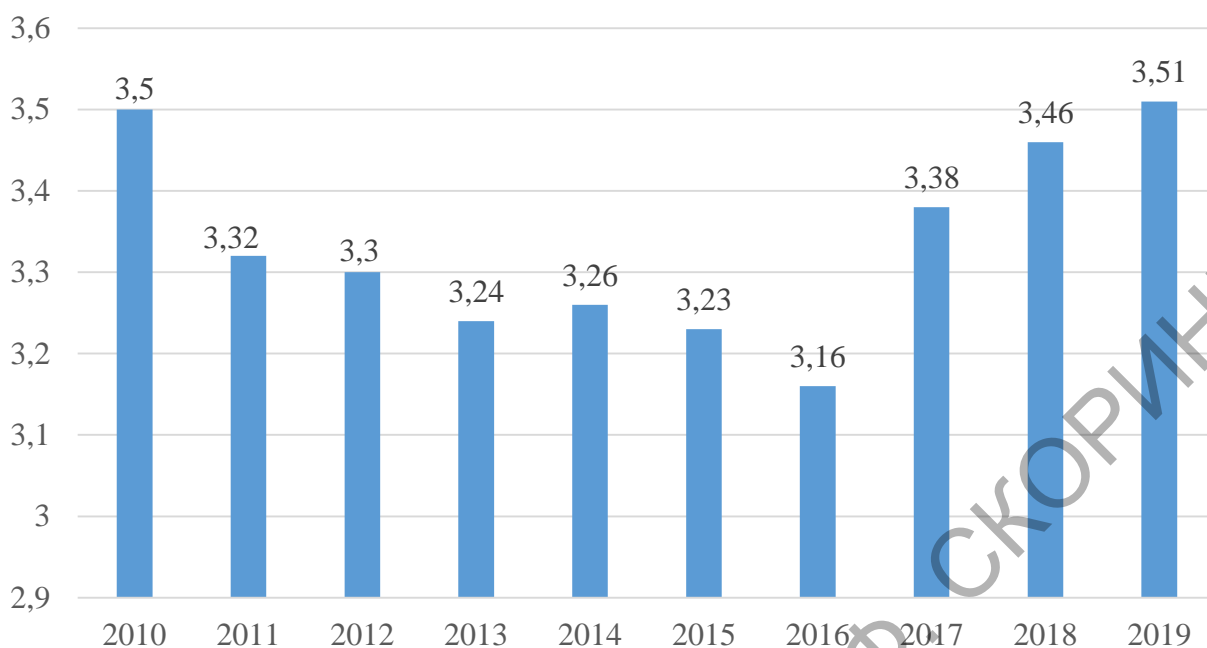


Рисунок 1 – Издержки по лоббированию интересов, млрд долл. США

Необходимо отметить, что за аналогичный период с 2010 г. по 2019 г. (рис. 2) количество субъектов-лоббистов уменьшилось до 11099 [6]. Прежде всего динамика этого показателя тесно связана с законодательным актом, который был направлен на совершенствования правовой регламентации деятельности лоббистов и пресечению коррупционных правонарушений, подписанным в 2007 г. и увеличением срока, в течении которого бывшие государственные чиновники не имели права предоставлять лоббистские услуги в 2009 г. [7, с. 565–571].

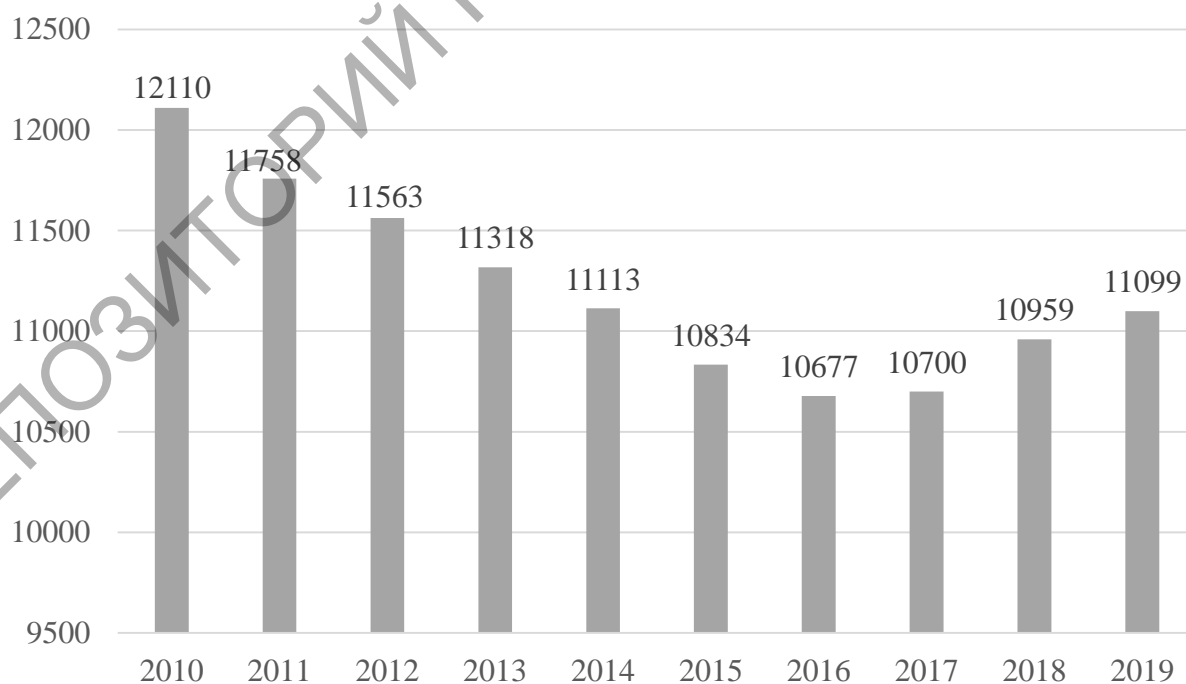


Рисунок 2 – Количество субъектов лоббирования интересов

Таким образом, лоббизм – обеспечения идей и взглядов, с помощью воздействия на власть для достижения необходимого результата. В настоящее время широкое распространение получили 2 модели: континентальная (характерная для постсоветских стран) и англосаксонская (распространена в странах с рыночной экономикой). Издержки лоббирования интересов в США в 2019 г. превышали 3,5 млрд долл. США, а количество лоббистов составляло 11099. Законодательная база – основа для эффективной регламентации деятельности по продвижению идей и повышение ее эффективности занимает важное место в пресечении коррупционных правонарушений.

Литература

1. Сучкова, А.А. Институционализация лоббистской деятельности в России как фактор повышения эффективности взаимодействия общества и государства / А.А. Сучкова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Социология. Политология. – 2018. – Т.8 – №1. – С. 111–116.
2. Зелепукин, Н.В. Понятие и происхождение лоббирования как политико-правового института / Н.В. Зелепукин // Вестник ТГУ, Гуманитарные науки. Право. – 2011. – №8(100). – С. 305–310.
3. Волкова, Н.А. Субъективные факторы, оказывающие влияние на формирование законодательства / Н.А. Волкова // Вопросы экономики и права. – 2011. – №7. – С. 21–24.
4. Меньшенина, Н. Н. Лоббизм: к проблеме становления категории / Н.Н. Меньшенина // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2009. – №3. – С. 81–85.
5. Lobbying Data Summary. – URL: <https://www.opensecrets.org/federal-lobbying/summary> (дата обращения: 23.09.2020).
6. Total Spending & Lobbyists. – URL: <https://www.opensecrets.org/federal-lobbying/trends-in-spending> (дата обращения: 27.09.2020).
7. Белоусов, А.Б. Проблема «вращающихся дверей» в США: между лоббизмом и институциональной коррупцией / А.Б. Белоусов // Актуальные проблемы научного обеспечения государственной политики РФ в области противодействия коррупции. – 2019. – № 1. – С. 564– 576.

УДК: 332.543+340.1:318.1(221)

В. С. Малхасян

janovvyacheslav@yandex.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОГРЕСС И ЦЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

В данной статье предпринята попытка обобщить широкий спектр размышлений о новых способах мышления об экономической политике. Она включает в себя набор целей экономического прогресса, а также новые подходы к политике.

На протяжении более чем семидесяти лет экономический рост был главной целью экономической политики, а также главной мерой успеха экономики. И не без оснований: на протяжении большей части этого периода рост национального дохода означал рост доходов населения, а вместе с ними и среднего уровня жизни. Экономический рост повысил уровень занятости, снизил уровень бедности и предоставил налоговые поступления для финансирования более высокого уровня государственного управления расходами на коммунальные услуги. В большинстве стран ОЭСР вплоть до 1980-х годов экономический рост сопровождался за счет снижения неравенства и поскольку более высокий ВВП позволил большему количеству ресурсов пойти на охрану от загрязнения воздуха, воды и охрану окружающей среды [1].

Таким образом, в то время как правительства всегда имели более широкий набор экономических показателей помимо простого роста ВВП, экономический рост был

довольно хорошим показателем для общей экономической ситуации. Сегодня было бы гораздо труднее сделать это заявление. Экономический рост продолжает получать выгоду от более высокого национального дохода.

Во-первых, рост ВВП в настоящее время широко ассоциируется с ростом неравенства. Почти во всех странах ОЭСР в течение последних сорока лет наблюдается снижение доли национального дохода, идущей на заработную плату (труд), а рост доли идет к владельцам капитала. Поскольку собственность на капитал все больше концентрируется среди у тех, кто имеет самые высокие доходы, результатом стал рост как неравенства доходов, так и неравенства богатства, особенно между верхними 1% и 10% и остальной частью населения. В некоторых странах совокупный Рост ВВП за последние два десятилетия был особенно смещен в сторону тех, кто имеет более высокие доходы, при этом средний заработок лишь медленно растет, а в некоторых случаях более или менее стагнирует. В США это уже произошло, это продолжалось гораздо дольше. В таких условиях рост ВВП больше не приводит к росту уровня жизни для тех, кто имеет средний и более низкий доход [2]. В некоторых странах сохраняется высокий уровень бедности, постоянные болезни.

Во-вторых, рост ВВП больше не коррелирует с улучшением благосостояния. Изучение благополучия сильно продвинулось в последние десятилетия. Доход важен, особенно для тех, чьи доходы невелики. Но теперь мы понимаем, что ощущение людьми полноценной и процветающей жизни происходит также из большого разнообразия других факторов: от безопасности и удовлетворенности, которые они испытывают на работе; их физического и психического здоровья, социальные сети и личные и семейные отношения; а также от социальных благ, таких как уровень преступности и доверие к обществу, и качество государственных услуг, таких как здравоохранение и образование. Ни один из них автоматически не улучшается просто за счет более высокого ВВП, и часто может быть нанесен ущерб тем, как он генерируется – особенно для тех, кто имеет более низкие доходы и работает на более рискованной работе, а также там, где частное потребление является приоритетным над общественными благами. Для большинства людей сегодня рост ВВП уже не является достаточной мерой их собственного благополучия или их чувства экономического прогресса общества [3].

В-третьих, серьезная деградация окружающей среды вынудила признать, что современные модели экономического роста подрывают нашу способность поддерживать нынешний уровень жизни. Экономическая система, основанная на ископаемом топливе, современных формах интенсивного сельского хозяйства и неограниченная эксплуатация глобальных природных ресурсов не являются устойчивыми в долгосрочной перспективе. Изменение климата, загрязнение воздуха и моря и экологическая ситуация уже наносят ущерб жизни и средствам к существованию миллионов людей во всем мире; они рискуют понести катастрофический ущерб для наших экономик и обществ в течение следующих нескольких десятилетий, если только в настоящее время радикально не поменяются господствующие формы производства и потребления.

Эти события не означают, что экономический рост должен быть оставлен как цель экономического развития в политике. Скорее, они заставляют обратить внимание на ту форму экономического роста, которую страна испытывает и к которой стремится. Вот почему я считаю, что политики и руководящие органы должны выйти «за рамки роста». Они должны быть уверены, что, наряду с ростом ВВП – и в результате этого – экономическая политика достигает более широкого круга целей и задач.

Литература

1. Dinda, S. (2014). Environmental Kuznets curve hypothesis: a survey. *Ecological Economics*, 49 (4), 431-455.
2. OECD (2018), *OECD Employment Outlook 2018*, OECD Publishing, Paris, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://doi.org/10.1787/empl_outlook-2018-en. – Дата доступа: 10.09.2020.
3. Stiglitz, J., Fitoussi, J. and Durand, M. (2018), *Beyond GDP: Measuring What Counts for Economic and Social Performance*, OECD Publishing. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.1787/9789264307292-en>. – Дата доступа: 10.09.2020.

УДК 651.159.9.019

А. В. Никифоров

anikiforov@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

SAVINGS IN THE MARKET ECONOMY: FACTORS OF INFLUENCE

В работе рассматривается влияние когнитивных диспропорций на принятие решений в сфере сбережений, проведен анализ диспропорций с позиции модели поведения потребителей в рыночной экономике (бихевиористский подход). Рассматривается важная и актуальная проблема увеличения объема сбережений на рынках развивающихся стран.

Traditional theory suggests that individuals have full information and are able to process it, so they make rational decisions, and their preferences are well-defined and don't change over time. However, these assumptions are questioned by behavioral economists and decision-making researchers. They are interested in a process of decision making in the context of incomplete information, limited cognitive resources, and behavioral. A lot of research in the areas of judgment and decision making and behavioral economics provide empirical evidences suggesting that individuals often act in ways that are economically suboptimal [1].

It is important to notice that saving is crucial for development of emerging economies while microcredit have modest effect. Despite this fact, savings levels in developing countries remain relatively low and reasons for this are still not fully understood. In many cases, low level of savings is not caused by fact that individuals in emerging markets have not enough money to save. They meet different constraints to saving. One of the sufficient constraints is behavioural bias, that is more tangible among poor people. Thus, it is important to understand the nature of this phenomenon in general and its features in emerging markets in order to realise how to implement policies to increase formal savings and contribute to development of economy.

Psychologists used four main paradigms to measure attentional bias. Every test has own specific characteristics and is used to capture different features of attentional bias. First one is Stroop paradigm which was described above. However, the gold standard in attentional bias research is dot-probe paradigm [2]. Two stimuli, one of which is neutral and one of which is threatening, are presented simultaneously for predetermined length of time. The probe then replaces one of the two stimuli to which participants must respond – by classifying the probe or responding to a location.

The Posner paradigm or Posner cueing task is similar to the dot-probe paradigm. This test measures the ability of individuals to switch and focus on different stimuli presented [2-3]. The visual search is a less used way of measuring attentional bias. It includes the measurement of the ability to detect and distinguish specific objects among other objects.

People behave in suboptimal way making savings decision. It is caused by many factors: one of them is imperfect information. Moreover, imperfect information often distorted by processing by individuals in biased manner. As was shown in first chapter, attention bias is the cause of cognitive distortion. This happens when a person does not think about all possible scenarios for making decision. Such sort of distortion was implemented in a model of savings and consumption in a work of D. Karlan et. Al [4]. Individual's aggregate utility consists of utility of "routine" consumption ($u(c_t)$) and on exceptional expenditure (x_t) which gives additional extra utility (\bar{u}). Exceptional expenditure has a unit cost 1 (x_t is a binary dummy variable and can be either 1 or 0) and can vary across time (travel expenditure in one period, medical expenditure in next and so on). So, anticipated expenditure is equal to keeping in mind future consumption goals [4-6].

There are two different type of individuals "fully attentive" and "inattentive". Fully attentive individuals will have perfect plan and smooth their "routine" consumption. They will be indifferent in financing one unit of exceptional consumption.

$$\sum_{t=1}^T (u(c_t) + x_t \bar{u}) \quad (1)$$

$$w_{t+1} = w_t = y - c_t - x_t \forall t \quad (2)$$

subject to:

$$w_1 = 0 \text{ and } w_{t+1} = 0 \quad (3)$$

In reality, individuals are not fully attentive regarding exceptional expenditures in future (but they attend in both type of consumption in current period) and will use opportunity to get extra utility from it with probability:

$$u(c_t) + x_t \bar{u} + \sum_{t=1}^T (\theta u(c_t) + x_t \bar{u} + (1 - \theta)u(c_t)) \quad (4)$$

Inattentive individuals face problem each period either to increase ordinary consumption or to consume one unite of exceptional consumption only in current period in order to maximize total utility. So, they are unaware of their inattention and the underforecast the number of expenditure opportunities [1]. Inattentive-ness is a reason for individuals to reoptimize their saving-consumption plan every period with new realization of total number of future exceptional expenditures opportunities in period t \tilde{k}_t . Individuals don't save amount of money every period.

They decide how much to save in period t with respect to wealth in this period and plan of future exceptional consumption. However, $t \tilde{k}_t$. is changing over time and in some periods, individuals attend in unanticipated consumption consequently they are changing their save-consumption plan. When unanticipated exceptional consumption is sufficiently high, individuals have to drastically cut consumption in this period, borrow money and smoothly cut consumption in future periods, or forgo some exceptional expenditures.

Savings of inattentive individuals is:

$$\tilde{S}_t = \frac{\tilde{k}_t + \tilde{x}_t}{T-t+1} - \tilde{x}_t \quad (5)$$

So, savings in period t depend on difference between "routine" consumption in period t and sum of current expenditure (\tilde{x}_t) and future expenditures (\tilde{k}_t) divided by number of future periods till the end of lifetime when individuals will face decision to attend in exceptional consumption. So, consumers can only plan to spent periodically less money than the future exceptional spending opportunities they predict. Difference between inattentive and

fully attentive individuals here that for inattentive individuals' savings can turn negative and they will have to borrow or forego some consumption.

Mobilization of savings plays an important role for individuals and societal welfare. At the individual level, savings is an instrument for smoothing consumption and finance investments in human or entrepreneurial capital. At the macroeconomic level, savings rates help predict future economic growth. In developing countries, saving is an important financial tool while access to credit for private consumers and small business is very limited.

Attention bias is one of the most studied distortions of savings in modern literature. There are plenty experiments which prove that inattentiveness reduces amount of savings of households in emerging markets. Messaging is the most used way to overcome attention bias, however it is possible to suggest other methods.

Mental accounting is well studied concept, however, there were done not many experiments based on it. For example, online banks or fintech start-ups as Revolut and №26 in EU or Tinkoff in Russia gain popularity and compete with traditional banks for customer savings. They provide with easy and good tools based on mental accounting concept to increase amount of savings. One of this tools was called "Spaces". It gives opportunity to divide your account into different "spaces" like account for current expenditures, account for monthly payments, and saving-goals account. This accounts are visualised what give people opportunity to see amount of money on every account, statistics from previous periods and, for saving accounts, percentage of fullness to achieve goal. It helps rationalize consumption-saving behaviour. Moreover, good features is possibility to automatically distribute incomes between different spaces and distinguish savings account among others. Thus, when consumer withdrawal cash or pay in shop, than money is withdrawn from the "space" intended for these payments and saving "space" remain untouched. So, automatization of amount of savings can reduce inattentiveness and visualisation can help to see full picture of assets and focus on future expenditure.

It is a commonly known, that individuals pay more attention to what they count as important. The importance of different things is perceived in different ways by people with different levels of knowledge and education. Thus, financial literacy will likely influence attention bias. Financial literacy is now globally recognized as an important element of economic and financial stability and development, however not many re- search has been done to estimate effect of financial literacy on behavioural biases in general. One reason for that is complexity of measurement of financial literacy itself. It is highly possible that increase of financial literacy lead to increase of responsibility for financial decisions and consequently attention to future financial statement.

Different age and gender groups have own features of attention bias and different saving behavior. Especially, this situation is interesting in traditional economies most of them are also emerging markets. There are studies that claim that young people are overconsume and undersave and old generation otherwise. However, most of this research was done in context of developed economies. Evidences from emerging markets can be different, especially in case of gender issues. For example, evidences from Turkey suggest, that male investors tend to overestimate their knowledge and be over- confident in their decisions, while female are less tend to behave like that. These features can be relevant for analysis of saving behavior in context of attention bias.

As was mentioned in first part of this paper, attention bias depends on past experiences. Thus, it is possible to combine it with rational expectation of agents. Attention of individuals can be affected by today's state of the world and can be changed by appropriate change in policy. For example, individuals, who experienced hyperinflation will consider possible expenditures in future, even after overcoming of crisis, differently from those who

used to stable currency. So, it is possible to conclude that attention bias tomorrow can be affected by macroeconomic policy today.

Literature

1. Banerjee, Abhijit, Dean Karlan, and Jonathan Zinman Six randomized evaluations of microcredit: Introduction and further steps // American Economic Journal: Applied Economics. – 2015. – № 7 (1). –P. 1–21.
2. Fadardi, J. S., Cox, W. M., & Rahmani, A. Neuroscience of attentional processes for addiction medicine: from brain mechanisms to practical considerations // Progress in brain research. – 2016. – № 223. – P. 77-89.
3. Jamison, J. C., Karlan, D., & Zinman, J. Financial education and access to savings accounts: Complements or substitutes? // Evidence from Ugandan youth clubs. National Bureau of Economic Research. – № w20135.
4. Karlan, D., McConnell, M., Mullainathan, S. and Zinman, J. Getting to the Top of Mind: How Reminders Increase Saving // SSRN Electronic Journal. – 2010.
5. Karlan, D., Morten, M., & Zinman, J. A personal touch: Text messaging for loan repayment // National Bureau of Economic Research. – 2012. – № w17952.
6. Karlan, D., Ratan, A. L., & Zinman, J. Savings by and for the Poor: A Research Review and Agenda // Review of Income and Wealth. – 2014. – № 60 (1). – P. 36–78.

УДК 330.341

С. Ю. Солодовников

solodovnikov@bntu.by

Белорусский национальный технический университет, Беларусь

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И СОЗДАНИЕ СВЕРХИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Материалы посвящены экономической политике Республики Беларусь в контексте проведения новой индустриализации. Показано, что поскольку Республика Беларусь ориентирована на переход к сверхиндустриальной экономике, базирующейся на реальном секторе, экономическая политика должна быть направлена на технологическую модернизацию национального промышленного комплекса и подчинение финансовой политики промышленной политике. Для Республики Беларусь одним из инструментов реализации экономической политики должно стать целевое насыщение экономики «длинными деньгами», направленное, прежде всего, на модернизацию национального промышленного комплекса. Обойтись при этом без целевой (связанной) денежно-кредитной эмиссии невозможно.

Республика Беларусь относится к государствам, ориентированным на формирование национальной экономики как сверхиндустриальной. Такая цель требует использования соответствующих инструментов реализации современной экономической политики. Именно выбор инструментов проведения экономической политики является сегодня одной из наиболее спорных проблем в экономической теории и практике. В качестве главных (агрегированных) инструментов экономической политики можно рассматривать промышленную политику, финансовую политику, социальную политику, структурную политику, демографическую политику, экологическую политику, внешнюю политику и т.д. Если перед обществом стоит задача провести новую индустриализацию для создания сверхиндустриальной экономики, то приоритетным инструментом становится промышленная политика, именно ей должны подчиняться все остальные политики. Не следует понимать последнее высказывание буквально, поскольку не люди существуют для экономики, а экономика для людей – это проистекает из функционального назначения

экономической системы общества. В социально ориентированной экономике социальная политики может и должна вносить заметные коррективы в экономическую политику.

Российский опыт проведения экономической политики, направленной на приоритетное развитие реального сектора экономики за счет относительно успешного использования фондов развития промышленности, инвестиционных контрактов, налоговых преференций и т.д. показал, что «у многих предприятий приоритетных секторов экономики сохраняются серьезные проблемы с финансированием. При этом у них налицо дефицит инвестиций, простой мощностей и консервация высокого уровня износа основных фондов» [1, с. 29]. Российские авторы в данном контексте подчеркивают: «Факты к тому же таковы, что уровень монетизации экономики России по-прежнему остается одним из самых низких в мире, и это свидетельствует скорее о нехватке, нежели об избытке, денег в экономике РФ. Несмотря на периодическое подпитывание экономики РФ ликвидностью со стороны регулятора и отмечаемую им тенденцию к формированию профицита банковской ликвидности, многие предприятия сталкиваются с фактической нехваткой свободных денежных средств, что является одной из основных причин наблюдаемого в экономике РФ дефицита инвестиций. Поэтому вопрос о достаточности банковской ликвидности не следует отождествлять с более широким вопросом – о ликвидности в экономике в целом. Профицит банковской ликвидности может существовать наряду с нехваткой денежных ресурсов у предприятий, необходимых и для осуществления инвестиций в ключевых отраслях» [1, с. 29–30]. Последнее обстоятельство актуально и для белорусской экономики, где также наблюдается фактическая нехватка денег в экономике, подтверждаемая низким уровнем ее монетизации. Нехватка денежных средств для белорусских предприятий может быть преодолена за счет целевой кредитной эмиссии.

В Российской Федерации по поводу источников финансирования экономической политики, ориентированной на экономический рост реального сектора экономики, сегодня ведется жаркая дискуссия. Оставляя в стороне традиционно либеральные подходы к решению любой экономической проблемы вообще и проблемы привлечение дополнительных ресурсов для обеспечения экономического роста реального сектора российской экономики за счет исключительно рыночных инструментов (например: А. Аганбегян утверждает: «Главным источником дополнительного экономического роста является прежде всего инвестиционный кредит за счет ресурсов российских банков» [2, с. 51]), отметим, что многие авторитетные российские экономисты, имеющие опыт государственного управления, предлагают использовать несколько альтернативных источников финансирования развития отечественной индустрии. М. Ершов, В. Поспелов, А. Танасова и В. Татузов пишут по этому поводу: «Разделяя дискурс, согласно которому ведущий источник денежных ресурсов, необходимых для ускорения экономического роста и повышения его качества, – банковское инвестиционное кредитование, ряд авторитетных экономистов полагает: одним из источников финансирования промышленной политики способна стать целевая кредитная эмиссия» [1, с. 34]. Далее названные авторы добавляют, что «уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей («бизнес-омбудсмен») Б. Ю. Титов и возглавляемый им Столыпинский клуб считают, что необходимый объем денежной эмиссии составляет около 1,5 трлн руб. в год. При этом еще в октябре 2015 г. этой группой экономистов подчеркивалась целесообразность приступить к целевой (связанной) денежно-кредитной эмиссии, «в том числе по каналам: 1) кредитования инвестиционных проектов под низкий процент; 2) выкупа облигаций институтов развития и инвестиционных агентов, специализирующихся на финансировании инвестиционных проектов; 3) софинансирования ипотечного и инфраструктурного строительства; 4) программ кредитования МСП; 5) импортозамещения; 6) производства товаров для государственных нужд» [1, с. 34].

Для Республики Беларусь вышеназванные инструменты финансирования экономической политики за счет целевого насыщения экономики «длинными деньгами» представляются сегодня наиболее целесообразными. В данном случае очень важно правильно определить приоритеты развития национального промышленного комплекса как основы проведения современной структурной политики. Не следует излишне бояться роста инфляции, поскольку последняя будет представлять реальную угрозу только в случае неэффективного (или нецелевого) расходования финансовых ресурсов. Без существенного роста нормы вложения в основной капитал невозможно осуществление новой индустриализации в нашей стране.

В зарубежной литературе подчеркивается: «Экономическая наука в результате изучения многолетней мировой хозяйственной практики доказывает, что среднегодовые темпы прироста ВВП в расчете на 1 человеко-час находятся в прямой зависимости от нормы вложений в основной капитал. Это подтверждается мировой практикой. Например, сравнение норм вложений в основной капитал в семерке ведущих стран в 1951–1973 гг. со средними в мире в эти годы свидетельствует о постоянстве соотношений между парами названных показателей для стран с большим технологическим разрывом. Вот эти нормы и темпы, выраженные в процентах: Япония – 28,4: 8; ФРГ – 23: 6; Италия – 22,8: 5,8; Франция – 21,2: 5,1. <...> Самые высокие среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения наблюдались у стран среднего уровня экономического развития и составили 6,6%, при средней норме вложений в основной капитал более 26%. Группа наименее развитых стран продемонстрировала самый низкий годовой темп прироста ВВП на душу населения (в среднем 1,7%), что было связано с весьма низкой нормой капиталовложений – порядка 15-16%» [2, с. 39]. П.С. Ещенко, украинский экономист, пишет об экономических последствиях «евромайдана»: «в Украине инвестиции в основной капитал, характеризующие способность страны к развитию, находятся на крайне низком уровне. К моменту обретения ею независимости инвестиционный коэффициент (валовое накопление основного капитала к ВВП) был на уровне 25% (достаточном, по оценкам ЮНКТАД, для 9-процентного роста ВВП). Сегодня это 13%» [3, с. 39]. Иначе говоря, именно нормы вложений в основной капитал определяют темпы и продолжительность устойчивого экономического роста.

Республика Беларусь стремится сегодня к созданию сверхиндустриальной социально-ориентированной экономики. Это общество должно отличаться: – многоукладностью, с переходом частнокапиталистического уклада из доминирующего в периферийный, с сохранением его высокого предпринимательского потенциала как важного фактора общественного воспроизводства; – нравственностью, т.е. выдвиганием морали в качестве важнейшего критерия и фактора формирования и развития международных политико-экономических отношений и национальных экономических систем; – экологичностью, т.е. усилением экологического (природосберегающего) императива в процессах общественного воспроизводства; – свертехнологичностью, воплощающейся в формировании в реальном секторе экономики 5-6-го технологических укладов. Реализации поставленной задачи невозможно без насыщения экономики «длинными деньгами». Причем эти деньги должны быть направлены прежде всего на модернизацию национального промышленного комплекса. По нашему мнению, пытаться обойтись при этом без целевой (связанной) денежно-кредитной эмиссии невозможно. В нашей стране эта эмиссия должна несколько отличаться от российской, а именно следует сделать упор на следующие инструменты: 1) кредитования инвестиционных проектов в реальном секторе экономики под низкий процент; 2) софинансирование ипотечного и инфраструктурного строительства; 3) импортозамещение; 4) производства товаров для государственных нужд.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что все эти финансовые инструменты не принесут ожидаемого экономического эффекта, если не будут дополнены созданием в нашей стране социально-научного сообщества. Переход экономики к сверхиндустриальному развитию не может не сопровождаться становлением новой формы социальной организации общества – посткапиталистического социально-научного общества. И, как отмечалось нами ранее, в перспективе преимущества получают те страны, в которых создано посткапиталистическое социально-научное сообщество с наиболее соответствующими этому государственными и надгосударственными институтами.

Литература

1. Ершов, М. К развертыванию промышленной политики в России: еще раз о роли целевой кредитной эмиссии / М. Ершов, В. Поспелов, А. Танасова, В. Татузов // Российский экономический журнал. – 2017. – № 3. – С. 28–36.
2. Абанбегян, А. От рецессии и стагнации через финансовый форсаж к экономическому росту / А. Абанбегян // Деньги и кредит. – 2016. № 12. – С. 46–52.
3. Ещенко, П.С. Стагнация украинской экономики: незавершенность реформ или продуманная политика / П. С. Ещенко // Научный журнал «Экономика Украины». – 2017. – № 8 (661) – С. 29–46.

УДК 330.47

Б. В. Сарвіраў

sorvirov@yandex.ru

Гомельскі дзяржаўны ўніверсітэт ім. Ф. Скарыны, Гомель, Беларусь

В. М. Станкевіч

stankevich_v@mail.ru

Гомельскі філіял Універсітэта грамадзянскай абароны МНС Беларусі, Беларусь

СПЕЦИФИКА ИНФАРМАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ (ПЫТАННІ ТЭОРЫІ)

Разглядаецца сутнасць інфармацыйных інавацый. Аналізуюцца сучасныя ўяўленні аб інфармацыі як пераходзе ад яе трактоўкі да вузкасפעцыялізаванага канцэпта – да агульнанавуковых паняццяў і нават філасофскай катэгорыі. Паказана, што інфармацыя і інавацыя арганічна звязаныя не толькі на ўзроўні канцэптуальнага аналізу, але і практычнай рэалізацыі ў самых разнастайных відах сацыяльнай актыўнасці.

Вобласць інфармацыйных тэхналогій і масавых камунікацый, або інфармацыйная сфера (інфасфера), з'яўляецца адной з сацыяльных падсістэм, у якой адбываецца арганізацыя і рэгуляванне працэсаў абмену інфармацыяй у межах сацыяльнай прасторы. Менавіта пра інфасферу можна казаць як аб пастаянна і максімальна арыентаванай на інавацыі вобласці дзейнасці чалавека: інфармацыйныя тэхналогіі першапачаткова мяркуюць пастаяннае абнаўленне ў мэтах разгляду прагрэсіўна нарастальнага патоку інфармацыі. Менавіта інавацыйныя распрацоўкі становяцца гарантам устойлівага, стабільнага развіцця ўсіх параметраў гэтай падсістэмы, якасных змен яе элементаў на ўсіх узроўнях – таго, што ў цэлым ўяўляецца як дынаміка эвалюцыйнага тыпу. Такі падыход, тым не менш, не адмяняе магчымасцяў вылучыць рэвалюцыйныя тыпы змяненняў інфасферы.

Паняцце «інавацыі» трактуецца як комплексны працэс стварэння, распаўсюджвання і выкарыстання новых сродкаў і спосабаў задавальнення чалавечых патрэбаў, пастаянна зменлівых па меры трансфармацыі саміх суб'ектаў у працэсе развіцця сацыякультурных сістэм. Пры гэтым ажыццяўляецца такое пераўтварэнне

новых відаў і спосабаў дзейнасці, якое дазваляе надаць ім статус сацыякультурных норм і ўзораў для наступных новаўвядзенняў дапамогай інстытуцыйнага замацавання і асіміляцыі ў культуры.

У якасці крыніц інавацый могуць выступаць самыя розныя, часам непрадказальныя падзеі, якія і разглядаюцца як пэўны «выклік», які прыводзіць да хуткіх у адказ зменаў (адаптацыі). Так, напрыклад, амерыканскі эканаміст і сацыёлаг П. Друкер вылучыў сем асноўных крыніц новаўвядзенняў [1]:

1. Нечаканае змяненне сітуацыі, а таксама рэакцыя на неспадзяванае знешняе ўздзеянне.

2. Неадпаведнасць паміж рэальнасцю, якая змянілася, і чаканнямі людзей.

3. Выяўленне недахопаў у рэжыме ажыццяўлення таго ці іншага сацыяльнага працэсу.

4. Змены ў структуры вытворчасці або спажывання.

5. Дэмаграфічныя змены ў складзе насельніцтва.

6. Змены ў сістэме калектыўных уяўленняў і каштоўнасцяў.

7. Навуковыя адкрыцці і з'яўленне новых ведаў.

Інавацыйныя распрацоўкі ў ходзе сваёй інстытуцыяналізацыі, як правіла, праходзяць тры асноўныя этапы:

- селекцыю,
- адаптацыю,
- інтэграцыю.

Селекцыя ўяўляе сабой першасны адбор сярод «натуральных» для дадзенай культуры навацый, а таксама запазычаных культурных узораў. На другім этапе адбываецца адаптацыя, якая прайшла адбор нормаў і правілаў і іх арганічнае ўключэнне ў сацыяльныя структуры. Далейшы працэс засваення інавацый прыводзіць да так званай інтэграцыі – іх аснашчэнню фармальнымі механізмамі арганізацыйна-прававога рэгулявання і замацавання ў традыцыі.

Варта ўлічваць, што любое новаўвядзенне мяркуюць у якасці фундаментальнай перадумовы працэсу стварэння і засваення новых ведаў у якасці сукупнасці новых ідэй і прапаноў, якія могуць быць рэалізаваны ў спрыяльных умовах, з улікам маштабнасці іх выкарыстання і эфектыўнасці атрыманых вынікаў. Менавіта гэтая акалічнасць і дазваляе зрабіць акцэнт на выяўленні сутнаснай ўзаемасувязі паміж паняццямі інавацыі і інфармацыі, для чаго неабходна ў далейшым больш падрабязна звярнуцца да апошняга.

Першапачаткова складалася ўяўленне аб інфармацыі толькі як пра некаторыя звесткі (паведамленнях), што перадаюцца людзьмі вусным, пісьмовым або любым іншым спосабам (з дапамогай умоўных сігналаў, тэхнічных сродкаў і інш.). З XX стагоддзя гэты паняцце істотна ўскладняецца і карэктуюцца, не толькі ўжываецца ў рамках тых ці іншых спецыяльных дысцыплін (кібернетыка, інфарматыка і інш.), але і становіцца агульнанавуковым паняццем. Яно набывае дастаткова шырокі сэнс і пачынае пазначаць ўжо не толькі абмен звесткамі паміж людзьмі, тэхнічнымі прыладамі, але і абмен самымі рознымі сігналамі ў жывёльным і раслінным свеце – перадачу прыкмет ад клеткі да клеткі і арганізма да арганізма, што сведчыць аб цеснай ўзаемасувязі практычна любых з'яў, аб'ектаў і працэсаў як у арганічнай, так і неарганічнай прыродзе.

У выніку можна казаць аб пашырэнні галіны сучасных уяўленняў аб інфармацыі як пераходзе ад яе трактоўкі ў якасці вузкаспецыялізаванага канцэпта - да агульнанавуковых паняццяў і нават філасофскай катэгорыі. Апынуўшыся ў адным шэрагу з такімі катэгорыямі, як рэчыва і энергія, прастора і час, матэрыя і рух, інфармацыя набыла досыць вялікую сэнсавую нагрузку, а яе семантычны аб'ём надзвычай пашырыўся. У залежнасці ад вобласці ведаў і даследчага ўтрымання, у якім актуалізуецца гэты паняцце, інфармацыя атрымала мноства значэнняў:

- як селектыўная ўласцівасць сігналаў (К. Чэры),
- мера складанасці структур (Н. Вінер),
- сродак ліквідацыі нявызначанасці (К. Шэнан),
- адмаўленне энтрапіі (Л. Бриллюэн),
- перадача разнастайнасці (У. Эшбі),
- верагоднасць выбару (У. Эка),
- ступень навізны і арыгінальнасці (А. Моль) і г.д.

Кожнае з гэтых значэнняў раскрывае розныя грані і аспекты гэтага шматзначнага паняцця, што нярэдка прыводзіць да розначытанняў і супярэчнасцяў. Каб пазбегнуць празмернасці значэнняў, абмяжуем ся апошнім з іх, якое характарызуе інфармацыю з пазіцыі яе навізны і арыгінальнасці, спрыяючы высвятленню характару ўзаемасувязі інфармацыйных і інавацыйных працэсаў. Так, А. Моль лічыць, што «інфармацыяй у строгім сэнсе слова называюць колькасць непрадказальнага, якое змяшчаецца ў паведамленні. Па сутнасці справы, гэта колькасць ёсць мера таго новага, што дадзенае паведамленне ўносіць у сераду, навакольнае атрымальніка. Такім чынам, гэтая непрадказальнасць залежыць ад арыгінальнасці дадзенага канкрэтнага мноства знакаў. У той жа час можна скласці шмат розных спалучэнняў знакаў, якія валодаюць аднолькавай ступенню арыгінальнасці, але розных па змесце. Інфармацыя і ёсць мера гэтай ступені арыгінальнасці» [2, с. 132].

Менавіта актуальнасць і навізна становяцца фактарам вызначэнні ступені значнасці інфармацыі, а таму інфармацыя можа разглядацца першапачаткова як арыентаваная на рэалізацыю ў працэсах сацыяльнага развіцця пэўнага інавацыйнага патэнцыялу, які патрабуе сваёй актуалізацыі ў розных формах чалавечай дзейнасці. Таму інфармацыя і інавацыя арганічна звязаны ў адзінае цэлае не толькі на абстрактна-паняццым узроўні канцэптualaнага аналізу, але і на ўзроўні іх практычнай рэалізацыі ў самых разнастайных відах сацыяльнай актыўнасці.

Фактычна любы інавацыйны працэс складаецца з наступных этапаў:

- 1) стварэнне,
- 2) распаўсюджванне,
- 3) выкарыстанне новаўвядзенняў, якія ў дачыненні да вобласці інфармацыі рэалізуюцца ў выглядзе
 - веды,
 - камунікацыі,
 - тэхналогіі.

Інавацыя ў інфармацыйных працэсах разглядаецца як атрыманне уласна новай інфармацыі (ведаў), пашырэнне вобласці яе выкарыстання з дапамогай трансляцыі ў камунікатыўных працэсах і ўкаранення новых тэхналогій пошуку, атрымання, фіксацыі і захоўвання дадзенай інфармацыі, а таксама яе распаўсюджвання ў грамадстве.

Наступны важны момант – укараненне гэтых навацый ў самой інфасферы, што прыводзіць да павелічэння інфармацыйных рэсурсаў і патэнцыялу грамадства. Такія навацыі афармляюцца ў выглядзе такіх працэсаў, як інтэнсіўнае развіццё інфармацыйнай тэхнаферы і змяненне інфармацыйнай інфраструктуры ў цэлым. У працэсе сваёй трансфармацыі яна пазбаўляецца нейкага аднаго дамінуючага «цэнтра кіравання» і афармляецца ў выглядзе некаторай «сеткі». Вакол «вузлоў» гэтай «сеткі» засяроджваюцца асноўныя інфармацыйныя рэсурсы сучаснага грамадства, якія аказваюць уплыў на канфігурацыю сацыяльных структур, якія прайграюць ў сваёй арганізацыі ўсё тую ж логіку сетак.

Заканамерным вынікам дадзеных пераўтварэнняў становіцца новы ўзровень арганізацыі грамадскіх сістэм у выглядзе «інфармацыйнага грамадства», дзе інавацыйныя працэсы паўстаюць ужо як радыкальныя структурныя змены самага

сацыяльнага прастору і асяроддзя жыццядзейнасці чалавека. Цяпер гэтая прастора паўстае як прастора інфармацыйных патокаў, за кошт чаго адбываецца дэматырыялізацыя («віртуалізацыя») параметраў асяроддзя і змяненне характару дзейнасці саміх сацыяльных суб'ектаў. Гэтая дзейнасць зноў накіроўваецца ў рэчышча наватарскіх пошукаў у мэтах атрымання новай інфармацыі і ўзнаўлення далейшых этапаў развіцця соцыуму, што дазваляе разглядаць ўвесь інавацыйны працэс у інфасферы як пэўны замкнёны цыкл.

Літаратура

1. Бовин, А.А. Откуда придет ваша новая большая идея: семь источников инноваций / А.А. Бовин. – URL: <http://www.elitarium.ru/istochniki-innovacij-izmenenie> (дата обращения: 15.09.2020).
2. Моль, А. Социодинамика культуры / А. Моль: пер. с фр. – Изд. 3-е. – М. : Изд-во ЛКИ, 2008. – 416 с.

УДК 339.13

М. Ю. Сусаренко

maksimsusarenko@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19 И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ

Существующая модель развития электромобильного транспорта в мировой экономике не является оптимальной и эффективной с позиции практической реализации, учитывая перспективные тренды шеринговой экономики (экономики совместного потребления), урбанистики и экономики инноваций, а также волатильность конъюнктурных и смежных рынков в период пандемии COVID-19.

Согласно новым исследованиям Wood Mackenzie, мировые продажи электромобилей снизятся на 43% в 2020 году из-за новой пандемии коронавируса и ее финансовых последствий.

В 2019 г. было продано 2,2 миллиона электромобилей, но исследовательская фирма ожидает, что в этом году будет продано всего 1,3 миллиона электромобилей. Однако, по мнению аналитиков WoodMac, после глобальной рецессии в этом году возможен сильный подъем в 2021 году, так как страны используют стимулирующие меры для компенсации последствий вируса [1].

Французский пакет мер стимулирования COVID-19 включает субсидирование до 7000 евро (ранее 6000 евро) при покупке электромобиля с и до 2000 евро для покупателей подключаемого гибридного электромобиля. Существующая схема утилизации также была временно пересмотрена: максимальный размер субсидий на утилизацию составляет 5000 евро для покупателей электромобилей или подключаемых гибридов с пробегом более 50 километров.

Правительство Германии удвоило субсидии и для электромобилей и подключаемых гибридов в рамках своего пакета восстановления до 6000 и 4500 евро, соответственно. Финансовая помощь дополняется льготами, предоставляемыми автомобильной промышленностью в размере 3000 евро для электромобилей и 2250 евро для подключаемых гибридов, что составляет максимум 9000 евро для электромобилей (ранее 6000 евро) и 6750 евро для подключаемых гибридов (ранее 4500 евро). Немецкий компенсационный пакет не включает никаких субсидий на покупку нового бензинового или дизельного автомобиля.

Стимулирующий пакет австрийского правительства включает увеличенную сумму субсидий с 3000 евро до 5000 евро на покупку электромобиля, 2000 евро из которых предоставляются автопроизводителями. Как и в Германии, компенсационный пакет распространяется только на покупку электромобилей, в то время как покупатели автомобилей с двигателем внутреннего сгорания не получают никаких льгот.

В Италии, последней стране Европы, объявившей о плане восстановления, субсидия за покупку электромобиля увеличивается с 4000 евро до 6000 евро, включая долю автопроизводителя в 1000 евро. При утилизации автомобиля в возрасте не менее десяти лет максимальная поддержка увеличивается с 6000 евро до 10000 евро, включая 2000 евро, предоставленные автопроизводителями.

С увеличением объема субсидирования на покупку электромобиля, за 4-летний период владения и только с учетом разовых регистраций и ежегодных налогов на владение, преимущество в затратах достигает почти 4000 евро в Германии и более 2000 евро во Франции. В Италии и Испании это преимущество составит более 1000 евро. Покупатели электромобилей в Австрии в течение 4 лет практически не имеют ценового преимущества [2].

Государственные пакеты мер стимулирования в будущем могут помочь рынку электромобилей преодолеть экономический кризис, вызванный COVID-19, вложив значительные средства в инфраструктуру зарядки. Китай является одной из стран, которые намерены осуществить такие инвестиции для стимулирования своей автомобильной промышленности. Китайское правительство сделало акцент на "новой инфраструктуре" как части стратегии стимулирования своей экономики после спада, вызванного отчасти торговой напряженностью и коронавирусом.

Необходимо отметить, что рынки легковых электромобилей в Европе не рухнули с начала пандемии COVID-19. Напротив, в марте и апреле, когда мобильность была наиболее ограниченной во многих европейских странах, электромобили все еще демонстрировали высокие проценты продаж - до 12% во Франции и Италии. С июня 2020 рост продаж легковых электромобилей восстанавливаются больше всего во Франции и Германии после небольшого падения с апреля 2020 года. Обе страны ввели в июне пакеты восстановительных мер для покупки электромобилей, что, возможно, положительно повлияло на выбор потребителей.

Тем не менее, из-за вспышки COVID-19 мировая автомобильная промышленность сталкивается с замедлением темпов роста из-за вынужденных ограничений: падение потребительского спроса, перебои в цепочках поставок, а также правительственные директивы в настоящее время привели к приостановке и сокращению производства у крупных автопроизводителей и производителей аккумуляторов. Европейские и американские автопроизводители задержали поставки азиатских литий-ионных аккумуляторов, первоначально запланированные на второй квартал 2020 года, на фоне растущей неопределенности в отношении спроса на автомобильную продукцию.

В число компаний, пострадавших от эпидемии COVID-19, входят Nissan Motor Co., Kia Motors Corp., BMW AG, Daimler AG и Tesla Motors. Большинство из этих компаний временно прекратили производство электромобилей и переориентировались на производство средств индивидуальной защиты [3].

В том числе, в краткосрочной и среднесрочной перспективе кризис COVID-19 может затормозить развитие смежных технологий, таких как автономное вождение, поскольку производители комплектного оборудования и инвесторы сокращают объем финансирования инноваций. Аналогичным образом, могут сократиться объемы инвестиций в совместные транспортные средства, что приведет к консолидации рынка.

В долгосрочной перспективе от последствий пандемии КОВИД-19 выиграют решения технологии, поддерживающие физическое дистанцирование в разрезе транспортной отрасли и мобильности. Как итог, пандемия коронавируса, вероятно, окажет незначительное чистое положительное влияние на объем продаж электромобилей в Европе. В Китае доля рынка электромобилей, прогнозируется на докризисном уровне, если правительство не примет решения отменить принятое в июне 2019 г. решение о снижении стимулов для снижения выбросов.

Литература

1. Павленко А.Н., Словик П. и Лутси Н. (2019). Когда электрификация общей мобильности имеет экономический смысл? <https://www.theicct.org/publications/shared-mobility-economic-sense>.
2. Словик П. (2018). Будущее транспорта: автономное и... внутреннее сгорание? <https://www.theicct.org/blog/staff/future-transportation-autonomous-internal-combustion>.
3. Энергетическое агенство (IEA). - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.connaissancedesenergies.org/sites/default/files/pdf-actualites/globalevoutlook2018.pdf>. - Дата доступа: 01.09.2020.

УДК 332.33:332.2.021

Л. А. Шашула

ludmila.shashula@gmail.com

Государственное учреждение «Институт экономики природопользования и устойчивого развития НАН Украины», Украина

ПЛАТФОРМЕННЫЕ РЫНКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Раскрыты основы проводимых фундаментальных методологических исследований формирования платформенных природных рынков на территории Украины и их перспектив.

Интеграция платформ в повседневную жизнь является обычным делом. Однако имеющийся потенциал природопользования при существующей экономической системе не включен в финансовый оборот в полной мере. Существует определенное количество факторов, способных существенно улучшить качественные и количественные характеристики регулирования данного процесса. Актуальным является расширение зоны рыночной активности природных ресурсов страны, определения системных эффектов и дальнейшее внедрение в практическую деятельность процессов платформизации.

В общем понимании платформа – это своего рода базовая инфраструктура, которая предлагает целый набор инструментов для конструирования системы собственных продуктов, услуг и рынков. Соответственно в данном случае платформенные рынки рассматриваются как институционально-технологические системы. Платформы создают системы правил, а также механизмы, стимулирующие агентов к принятию, поддержке и развитию стандартов, которые распространяются по наиболее успешным платформам.

Платформенные рынки по сравнению с экономическими зонами и кластерами относятся к двухфакторным мезоэкономическим системам и имеют структуру высшего порядка.

Методологические положения платформенной организации взаимодействия субъектов экономической деятельности с учетом природного фактора, а именно земельных ресурсов, заключаются в: выявлении структурных признаков развития сферы

землепользования на региональном уровне; их интерпретации относительно сферы землепользования. По результатам промежуточных исследований в ГУ ИЭПУР НАНУ:

➤ обосновано, что формирование платформы мониторинга территориальной привлекательности является приоритетом для развития сферы земельных ресурсов. Сравнение территориальной конкурентоспособности и привлекательности является сложной задачей из-за понимания и интерпретации двух концепций, кроме того, существует отсутствие социального консенсуса относительно привлекательности. Хотя после надлежащего усвоения этих понятий можно обнаружить взаимные границы между конкурентоспособностью и привлекательностью. В методологическом плане данная дифференциация кардинально отличается от общепринятых концепций районирования в нашем научном кругу. А именно – природно-сельскохозяйственное районирование земель Украины, эколого-экономическое районирование, зонирование территории и тому подобное.

Разница заключается в системности подхода, установлении институциональных и метасистемных связей. Возможность интерпретации таких системных связей является основой для формирования бренд-платформ регионов. Качественная бренд-платформа – это основа успешного digital-бизнеса. Она является скелетом для всей маркетинговой политики. Стратегии, средства, формы продвижения, каналы коммуникации, digital-технологии подбираются, исходя из заложенных данных;

➤ определено, что наиболее целесообразным является использование на национальном уровне по стратегическому планированию формирования платформ взаимодействий опыта стран Дунайского региона.

Эти документы регулируют такие ключевые области:

- содействие интегрированному процессу планирования в национальном масштабе и информированию центральных и местных органов власти об общих направлениях и целях развития национальной территории в долгосрочной перспективе;

- обоснование политики развития на разных административных уровнях и в различных секторах, такие как экономическая конкурентоспособность, транспорт и мобильность, жилье и т. д., все ключевых предпосылок для привлекательности;

- стратегическое использование потенциала развития и конкурентных преимуществ национальной территории;

- интеграцию потенциала и возможностей эксплуатации территориального капитала, на благо страны и повышение территориальной привлекательности;

➤ обосновано, что платформенные рынки, подкрепленные информационными и новыми производственными технологиями, характеризуются возможностью формализации институциональных механизмов их функционирования, способностью к выявлению преимуществ и сохранению истории транзакций. Платформы задают системы правил, а также механизмы, стимулирующие агентов к принятию, поддержке и развитию правил (и технологических стандартов). Побочным эффектом формирования платформ стало появление отрасли крупных социально-экономических данных, принадлежащих операторам платформ. Это создает серьезную методологическую проблему для традиционных социально-экономических методов исследования (географических и статистических наблюдений, социологических опросов и т. п.), так как в перспективе значительно снижает их ценность.

Платформенные рынки в целом имеют ряд принципиальных отличий от привычного для восприятия районирования и кластеров:

- имеют в своей основе развитую экономическую теорию и, в отличие от кластеров, подвергаются более четкой идентификации;

- позволяют формализовать институты в цифровой форме, имеют институциональную память и способны сохранять полную историю транзакций (взаимодействий участников);

- имеют способность к выявлению информации о производителях и потребителях, позволяют использовать ресурсы более эффективно; стимулируют тенденцию к монополизации, неравенству;

- позволяют государству активно участвовать в их регулировании, а также формировать государственно-частные платформы.

Платформизация природных ресурсов в Украине начата. По данным Министерства энергетики и защиты охраны окружающей среды Украины презентован проект Единой экологической платформы из 4 модулей: е-недропользования; е-лесная отрасль; е-водная отрасль, е-рыбная отрасль и 7 блоков: открытый доступ к ресурсам, е-услуги, е-отчетность; е-отслеживания; экологический мониторинг; экологическое инспектирование и окно обратной связи.

Считаем, что приоритенными направлениями по формированию платформенных рынков природных ресурсов и интеграции в глобальную систему являются вопросы:

- 1) насколько государственная политика может и должна способствовать развитию, ведущему к глобальному капитализму платформ;

- 2) пространственные последствия развития платформ, системных эффектов, в которых локационные, технологические и институциональные факторы будут играть равнозначную роль;

- 3) последствия глобального доминирования промышленных платформ для существования кластеров в традиционном виде, в частности, анализ последствий автоматизации, аддитивных технологий и снижение роли локальных специализированных рынков труда.

УДК 656.13.065.3

A. A. Gribincea

alex.gribincea.docs@gmail.com

Free International University of Moldova, Republic of Moldova

PROSPECTS OF HYDROGEN FUEL TRANSPORT

Человечество всегда ищет возможность снизить потребление традиционных энергетических ресурсов (ископаемых) и уменьшить загрязнение окружающей среды. В этом смысле выделяются производители из промышленно развитых стран (G-7, OCDE), предлагающие на рынок транспортные средства, работающие на водороде. Это транспортные средства FCV, оснащенные топливным элементом, который вырабатывает электричество в результате химической реакции водорода и кислорода. Вырабатываемое электричество вызывает вращение двигателя и движение автомобиля. Другими словами, вместо бензина водород заполняется в баке и используется в качестве энергии. Доля транспорта в мировом потреблении нефти составляет около 65%. Снижение потребления ископаемых ресурсов и загрязнения окружающей среды – стоит на первом месте.

Introduction. Oil or crude oil, along with coal and natural gas, are part of the biogenic deposits found in the earth's crust. The biogenic (organic) theory of oil deposits, developed in 1907 by the Romanian geologist Ludovic Mrazec and accepted almost unanimously today, claims that oil is formed by the anaerobic degradation of marine plankton organisms that after their death were deposited on the bottom of the sea, being later covered by sediments.

The purpose of the research is related to technological progress, which creates fundamentally new opportunities for production, transportation and consumption of energy and contributes to diversification of the composition of consumed energy resources.

According to this theory, oil was formed about 350-400 million years ago. Petroleum is a mixture of solid and gaseous hydrocarbons dissolved in a mixture of liquid hydrocarbons; it is a viscous, brown liquid with a bluish-green fluorescence with a specific odor. The density of oil is lower than water, ranging between 0.8 and 0.93 g / cm³. In its raw state, oil contains over 17,000 complex organic substances and is the most important raw material for the chemical industry (paints, medicines, plastics, etc.) and for the production of fuels. Petroleum products resulting from oil refining are practically irreplaceable for most sectors of the economy, and the demand for them actually determines the volume and geographical structure of oil production. Oil is necessary and important because it allows the mobility of people and goods. The share of transport in world oil consumption is about 65%, in developed countries - 70-80%. Moreover, more than half of this share is accounted for by cars and light trucks. How stable is the position of oil in this segment is a key question for the fuel industry? Today, there are about 1.2 billion light vehicles in the world. According to numerous forecasts, their number will grow to 1.9–2.4 billion by 2035–2040 [1].

Diesel is mostly used by US carriers, while in Australia, France and Canada there is a higher annual per capita consumption due to the large number of diesel engines.

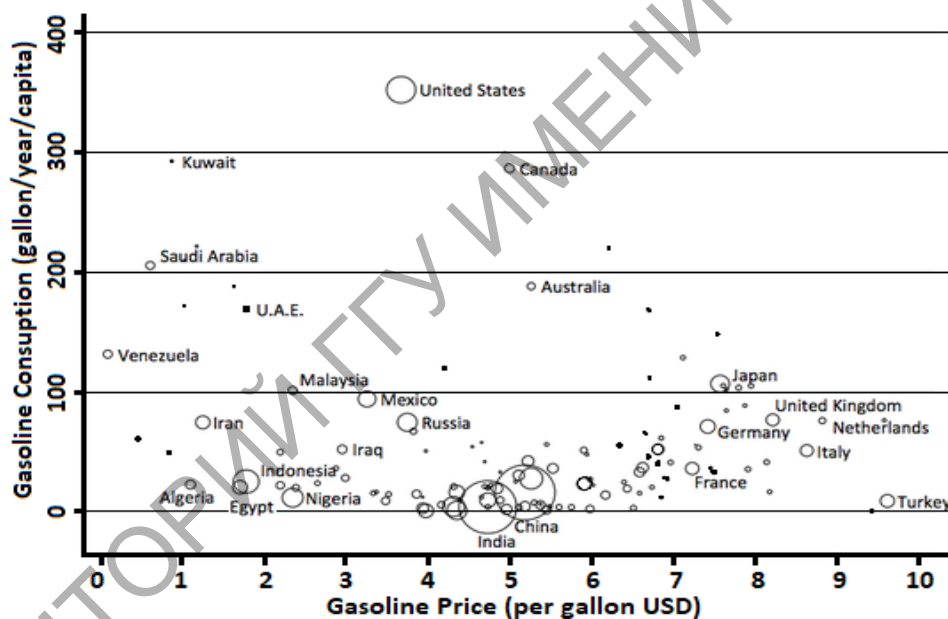


Figure 1 – Impact of gasoline prices on world consumption [1]

An American consumes on average three times more gasoline per year than 3 Germans together. In the Republic of Moldova, 350 electric cars are operated (on 21.01.2020) [2]. And the number of cars is increasing in geometric progression. The number of diesel cars is also growing by 72% of the total - polluting and harmful. Only 8% belong to gas cars (of all types). The use of fossil fuel cars will be reduced in developed countries, increasing in Asian countries [3].

Mankind is aware that traditional energy resources are exhaustible. Advancing over time will lead to increased demand for less polluting and efficient cars. It is worth paying attention to the use of hydrogen as an energy resource. These transports can be vehicles with internal combustion engines, gas turbine engines and hydrogen fuel cells. Currently, a variety of transports are responsible for 23% of technogenic emissions of environmentally hazardous gases and greenhouse gases into the atmosphere. According to the author's research, this

number will double in twenty years and will continue to increase as the number of private cars increases in developing countries. In addition to CO₂, nitrogen oxides are emitted into the atmosphere, which are responsible for increasing the incidence of asthma, sulfur oxides, which are responsible for acid rain, etc. Cheap, low-quality fuels are often used in shipping. Sea transport emits 700 times more sulfur oxides than road transport. According to the International Maritime Organization, CO₂ emissions from the merchant marine have reached 1.12 billion tons per year. A train with the same concept will start operating in Germany around December 2018. The first train of fuel cells in the world that uses hydrogen as energy is born under the name "Coradia iLINT" manufactured by Alstom in France. The introduction of 14 sets of trains was officially announced in November last year, and two of them will start operating at the end of 2020 [4]. It has a top speed of 140 km / h and is filled with hydrogen, has a range of 1000 km. Testing is currently continuing in Salzgitter, Germany.

Hydrogen, which is used as energy, does not emit carbon dioxide (CO₂) when used and attracts attention as a source of next-generation energy on a global scale. Japan is also advancing development by using hydrogen as energy as a national policy. Although trains are already the main railways and have reached a certain ecology, Alstom has the ambition to make this train a "favorite eco-train" that runs on non-electrified sections of the world.

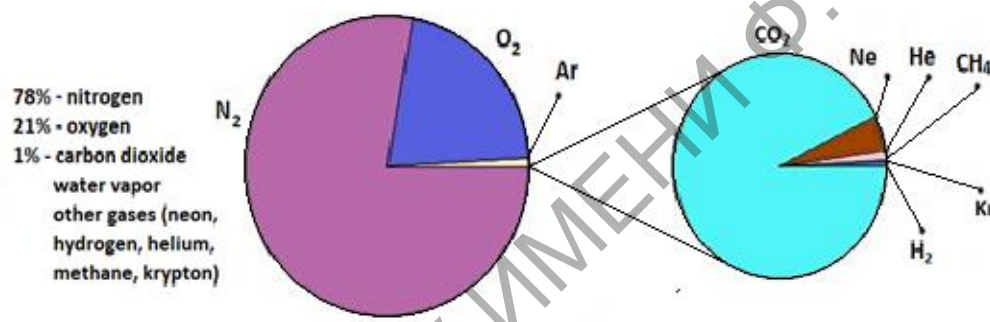


Figure 2 – The composition of the Earth's atmosphere

During the operation of the installations there are no emissions of harmful substances into the atmosphere, as in the case of diesel engines - as a result of an electrochemical reaction in a fuel cell, only water is released into the environment. And another advantage: the train moves almost in silence.

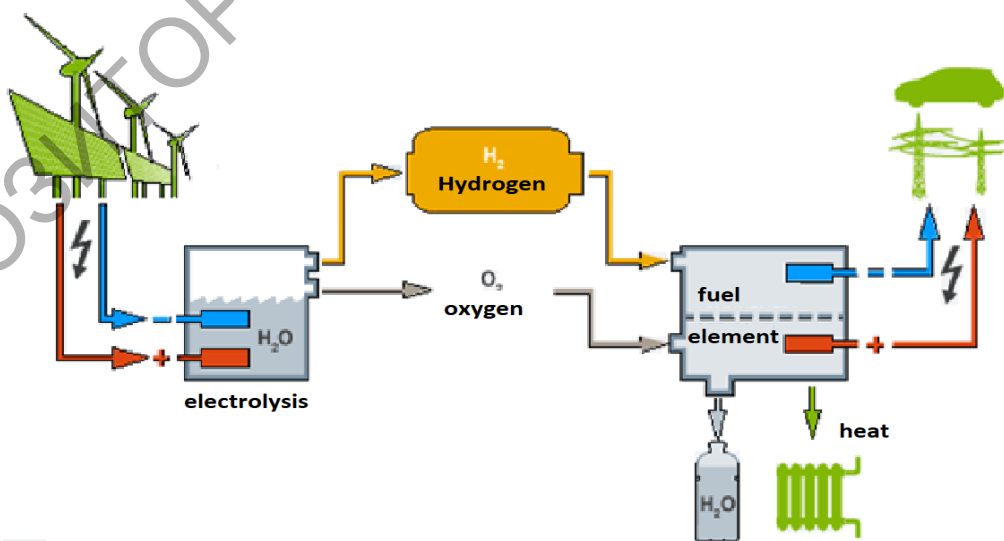


Figure 3 – Operating diagram of hydrogen engines [4]

The vehicles are varied by types and areas. There are planes, ships (Hydrogen challenger), locomotives, buses (Mercedes-Benz Citaro), limousines (BMW Hydrogen 7; Audi A7 h-tron quattro; Toyota Highlander FCHV; Hyundai Tucson FCEV), trucks (Nikola One), even bicycles. (Shanghai Pearl), motorcycles, scooters, submarines, etc. The danger of using hydrogen as a fuel comes from two factors: the high volatility of hydrogen, which makes it penetrate through very small voids and the ease of ignition.

Conclusions. Mankind is looking for cheap energy sources, but without polluting the environment, in conditions of sustainable development. The use of hydrogen as a fuel is less polluting, but it also carries perocoles.

Bibliography

1. Rise of cars: why the car market won't save oil from falling. <https://www.rbc.ru/opinions/economics/12/01/2016/5694b9d19a794740eccbfe79>
2. What feeds Moldovans more in gas stations. <https://autoblog.md/stiai-asta-cu-ce-alimenteaza-mai-mult-moldovenii-in-statiile-de-comercializare-a-carburantilor/>
3. Gribincea A. Economic globalization versus sustainable development. In: The Journal Contemporary Economy. Vol. 4, Nr. 2/2019, p.112-119.
4. Gribincea A. Innovation Vector: Pros and Cons. In: Intellectus. 2019, nr.1-2, pp. 84-94.

УДК 001.8:338.1 (1-775)

Nadia Abu Asa

Remah.haj@gmail.com

Free International University of Moldova (ULIM)

ON THE TRANSITION FROM THE INFORMATION SOCIETY TO THE KNOWLEDGE SOCIETY IN THE XXI CENTURY

Информационное общество также называют информационной революцией, которое представляет собой общество, в котором информация будет играть важную роль после выхода из индустриального общества. Так называемое информационное общество – это новый тип общества, основанный на электронных информационных технологиях. Информационные ресурсы в качестве основных ресурсов воздействуют на развитие отраслей информационных услуг в качестве основных социальных и цифровых технологий, в качестве основных методов социального взаимодействия. Понятие «компьютеризация» было введено в начале 1960-х годов. В целом считается, что компьютеризация относится к динамичному процессу развития, в котором роль информационных технологий и информационной индустрии в экономическом и социальном развитии была усилена и играет ведущую роль. Отмечается доля информационной индустрии в национальной экономике, степень применения информационных технологий в традиционных отраслях и уровень построения информационной инфраструктуры.

Introduction. In terms of content, computerization can be divided into three categories: information production, application and guaranteeing. Information production, i.e. the industrialization of information, requires development of a number of information technologies and industries which involve collection, processing and storage of information and data, including communication equipment, computers, software and consumer electronics manufacturing. Information application, i.e. computerization of industry and society, is mainly manifested in the use of information technology in transforming and modernizing traditional industries such as agriculture, manufacturing and service industry, greatly improving the efficiency of the use of various materials and energy resources and stimulating adjustment of industrial structures. Transformation and modernization promote profound

changes in human lifestyle, social system and social culture. Information security refers to the infrastructure and security mechanisms that ensure the transmission of information so that people can sustainably improve the ability to obtain information, including the construction of infrastructure, information security mechanisms, information technology innovation systems, information channels, dissemination of information and development of information skills.

The aim of the research is to investigate the notion of "information society" and "knowledge society" in order to determine the priority directions of development of national economies.

Results and analysis. There is no difference in principle between the concepts of the information society and the post-industrial society. The information society is the one in which information will play a major role after leaving the industrialized society.

In agricultural and industrial society, materials and energy are the main resources and are engaged in the large-scale production of materials. In the information society, information has become a more important resource than material and energy.

The information economy occupies a dominant position in the national economy and is the material basis of social information. The revolution of computer-based information technology, microelectronics and communication technology is the power source of social computerization.

Due to the widespread application of information technology in materials production, scientific research and education, health care, business and government management and families, it has had a huge and profound impact on economic and social development and has fundamentally changed people's lifestyles and behavior.

Characteristics:

1. In the information society, information and knowledge have become important productive factors, and together with material and energy they are the three major resources on which society depends for survival.

2. The economy of the information society is an economy dominated by the information economy and the knowledge economy. It is different from the agricultural society, which is dominated by the agricultural economy, and the industrial society is dominated by the industrial economy.

3. In the information society, workers' knowledge has become a basic requirement.

4. Technology and the humanities are more closely integrated under the influence of information and knowledge.

5. Human life is oriented towards harmony and society has a sustainable development.

Existing issues:

1. Information pollution

It manifests itself mainly as false information, information spam, information interference, information disorders, information deficiency, outdated information, information redundancy, misleading information, information overflow, unhealthy information, etc. Information pollution is a social phenomenon and should arouse people's attention just like environmental pollution.

2. The information crime

Manifested mainly as hacker attacks, "online gambling", online fraud, information theft, etc.

3. Violation of information

It mainly refers to the infringement of intellectual property rights, but also to the violation of privacy.

4. Computer virus

It is a destructive program that is hidden in the computer's memory through network copying and transmission and occurs in due time. During the attack, the light ones consume

computer resources and reduce efficiency, the most severe ones destroy data systems and software, and some even destroy computer hardware or paralyze the network.

5. Information aggression

Powerful information countries use their own culture and lifestyle to influence other countries through the information monopoly and publicity of their own values.

The information society and the knowledge society

Also, the information society is often called the knowledge society, but the two concepts put the emphasis slightly differently. In the knowledge society, knowledge and innovation have become the core of society; compared to the "information society", the concept of the information society is based on the advancement of information technology, and the concept of the "knowledge society" encompasses a wider society. The information technology revolution brings changes in social forms and promotes the next generation of innovation (innovation 2.0) facing the knowledge society. In the knowledge society, everyone must learn to come and go freely in the ocean of information, to cultivate cognitive ability and critical thinking, to distinguish useful information and redundant information and to acquire new knowledge; the knowledge society also allows the source of innovation to expand from a small number of scientific and technological elites. It promoted the democratization of innovation for a wide range of people; the knowledge society, as a network society, will pay more attention to global issues: through international cooperation and scientific cooperation, environmental damage, technological risks, economic crises and poverty are expected to be better solved; Knowledge exchange is the key to knowledge society. Innovation 2.0, characterized by popular innovation, co-innovation and open innovation, is the essence of the knowledge society, and the knowledge society is the source of sustainable human development.

In the 1980s, the most popular terms for "information society" were "3C" (communication, computerization and automated control), "3A" (factory automation, office automation, home automation) and "4A". ("3A" plus agricultural automation). In the 1990s, the declaration on the information society added conditions such as the widespread adoption of multimedia technology and information highway networks. Specifically, it has the following three characteristics.

1. The characteristics of the economic field

1.1. The structure of the workforce has undergone a fundamental change, and the number of people employed in intelligence occupations has an absolute advantage over the number of occupations in other sectors; (2) In the total production value of the national economy, the production value created by the information economy is comparable to that created by other economic sectors. Compared to the output value, it has an absolute advantage;

1.2. Low energy consumption and pollution control;

1.3. Knowledge is becoming a huge resource for social development.

2. Social, cultural and life characteristics

2.1. Computerization and automation of social life;

2.2. Has a wide range of fast remote communication network systems and various types of remote access to fast and convenient data centers;

2.3. Diversification and individualization of life patterns and cultural patterns;

2.4. Time and space for activities that can be freely controlled by individuals has increased significantly.

3. The characteristics of social concepts

3.1. The value of respect for knowledge has become a social trend;

3.2. People in society tend to create a more active future.

Conclusions. Since the Enlightenment, democratic demands have been based on the principle of openness and the slow emergence of spaces of public knowledge. The progress of this requirement has allowed the spread of universal ideas, liberal ideas and equal ideas. The dissemination of knowledge through books and then through printing technology and the dissemination of education for all through schools and universities have been accompanied by this historical change. The ideal of a public space of knowledge is the foundation of UNESCO and its regulations, but it has not been fully accepted by the people.

Bibliography

1. Gribincea A. The interaction between the “green” and “digital” economy. In: Journal of Research on Trade, Management and Economic Development. № 2(12) / 2019, p. 57-70.
2. Gribincea Al., Habashi Manal, Cojocaru V. Education management - the basis of the country's competitiveness. In: *EcoSoEn*, Nr. 1-2 / 2020, p. 7-13.
3. Habashi Manal. Promovarea valorilor epocii cunoștințelor: de la teorie la practică. In: *Administrarea Publică*, Nr. 3(103) / 2019, p. 104-110.
4. Sohir B., Gribincea A. Formarea specialiștilor performanți în condițiile societății informaționale. In: *Administrarea Publică*. Nr. 2(106) / 2020, p.64-69.

2 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИНИЦИАТИВ

УДК 331.5(476)

О. В. Арашкевич

arashka79@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

В статье рассматриваются особенности государственного регулирования регионального рынка труда. Отмечаются положительные тенденции развития рынка труда Житковичского района, уделяется внимание вопросам, сдерживающим его развитие, предлагаются наиболее актуальные направления развития регионального рынка труда с учетом зарубежного опыта.

В настоящее время работа местных органов исполнительной власти направлена на развитие экономики определенной территории, на повышение жизненного уровня населения, на решение социальных вопросов, на выполнение Указов Президента Республики Беларусь, постановлений и решений вышестоящих органов. Наиболее значимые и актуальные вопросы развития региона решаются на заседаниях областных, городских и районных исполнительных комитетов.

Сегодня одним из актуальных вопросов является вопрос, связанный с проблемами, возникающими на региональном рынке труда. Проанализировав сложившуюся ситуацию на рынке труда Житковичского района, следует отметить, что в районе постоянно проводится работа по профессиональной ориентации молодежи с целью поступления в высшие и средние специальные учебные заведения, своевременно оформляются заявки на молодых специалистов, осуществляется контроль за прибытием выпускников ВУЗов и СУЗов к месту работы, молодым специалистам оказывается содействие в получении жилья, решении других социальных вопросов. Для стабилизации обстановки по укомплектованию района врачебными кадрами соблюдаются требования законодательства по трудоустройству, предоставлению пособий и компенсаций молодым специалистам, а также используются меры их поощрения и награждений.

В настоящее время наибольшая потребность ощущается в специалистах в сфере здравоохранения: врач-анестезиолог-реаниматолог, врач-акушер-гинеколог, врач-эндокринолог, врач-травматолог-ортопед, врач-рентгенолог, врач ультразвуковой диагностики.

Принимаются меры по снижению дефицита в специалистах – постоянно подаются заявки в управление здравоохранения Гомельского облисполкома. Проводятся профориентационные мероприятия с выпускниками школ на предмет поступления в медицинские вузы, а также осуществляются выезды в учреждение образования «Гомельский государственный медицинский университет», учреждение образования «Мозырский государственный медицинский колледж» для встречи и отбора выпускников.

По состоянию на 1 января 2019 года в районе имеется 263 вакансии (по данным службы занятости), что на 29 вакансий больше, чем по состоянию на 1 января 2018 года. Среди руководителей предприятий и организаций вакансий не имеется.

Управлением в 2018 году проводились 8 мероприятий «Ярмарка вакансий» в г. Житковичи, для участия в которой были приглашены 132 гражданина из числа безработных с привлечением средств массовой информации. Постоянно проводится информирование населения о привлечении рабочей силы.

Для закрепления молодых специалистов района практикуются встречи с председателем райисполкома, начальником управления сельского хозяйства и продовольствия райисполкома, руководителями отделов райисполкома и предприятий рассматриваются вопросы о выделении кредитов молодым специалистам, выделение служебного жилья. Для молодых специалистов в районе создаются нормальные жилищно-бытовые условия. За молодыми специалистами на их рабочих местах осуществляют шефство более опытные коллеги, проводятся конкурсы профессионального мастерства. Все молодые специалисты сельского хозяйства обеспечены жильем, положительно решаются вопросы выделения потребительских кредитов молодым специалистам, а также кредитов на строительство жилья.

С целью недопущения фактов уклонения молодых специалистов от работы по месту распределения, их прибытие постоянно анализируется совместно с учебными заведениями. Ежегодно проводится мониторинг закрепления молодых специалистов в районе, информация предоставляется в Гомельский облисполком. Ситуация по закреплению в районе находится под пристальным вниманием райисполкома.

В райисполкоме создан банк данных «Молодой специалист» с отражением информации в отношении 106 молодых специалистов района о занимаемой должности, названии оконченного учебного заведения, жилищных условий.

Одним из основных рычагов закрепления молодых специалистов на рабочих местах является их материальная заинтересованность. В связи с этим принимаются меры по увеличению молодым специалистам размера оплаты труда и материального стимулирования, повышению тарифного оклада при заключении контрактов, осуществлению премирования, установлению положенных надбавок с учетом результатов деятельности конкретного специалиста. Усилена роль коллективно-договорных отношений, обеспечивается справедливость и гласность работы премиальных комиссий, при установлении премий и надбавок оценивается персонал по четким критериям результатов работы.

Исходя из вышеотмеченного следует сказать, что в районе постоянно проводится активная работа со стороны служащих районного исполнительного комитета по планированию, оценке, анализу, мониторингу и контролю за молодыми специалистами, а также изучается ситуация, сложившаяся на рынке труда, ведется учет избыточных и дефицитных профессий в целях регулирования занятости в районе.

В целях дальнейшего совершенствования регионального рынка труда важно совместное участие соответствующих специалистов областных, региональных служб занятости и органов исполнительной власти, специалистов региональных учебных заведений, занимающихся данной тематикой, областных объединений работодателей и профсоюзов, руководителей и специалистов заинтересованных организаций в разработке и принятии пакета специализированных подпрограмм в рамках областных программ занятости населения.

Для регулирования рынка труда и занятости населения можно использовать международный опыт, ориентированный на совершенствование системы пенсионного законодательства, создание ассоциаций поддержки мелкого трудового предпринимательства (финансовая помощь, консультации), широкое развитие самозанятости, частичной занятости, контрактной миграции.

Для граждан, не способных на равных условиях конкурировать на рынке труда, должна быть предоставлена возможность для прохождения профессиональной

подготовки и переподготовки в соответствии с их потребностями, которые следует оценить с социальной, психологической и экономической точек зрения. Данные меры требуют разработки специальных программ для обеспечения занятости маргинальных категорий населения, включающие такие направления как адаптация рабочих мест, субсидирование занятости, помощь в трудоустройстве с последующей подготовкой на рабочем месте в сочетании с их социальной поддержкой.

Литература

1. Рынок труда Республики Беларусь: особенности формирования и развития / Е. В. Ванкевич [и др.] ; под науч. ред. Е. В. Ванкевич. – Витебск : ВГТУ, 2018. – 303 с.
2. Акулова, М. Тенденции и текущие вызовы на рынке труда Беларуси / М. Акулова, Р. Кирхнер, Г. Шиманович // Аналитическая записка [РР/02/2013]. – Берлин – Минск : Исследоват. центр ИПМ, 2013. – 28 с.
3. Капелюшников, Р. И. Какой рынок труда нам нужен. Перспективы реформирования трудовых отношений / Р. И. Капелюшников. – М. : ОГИ, 2013. – 34 с.

УДК 339.5:620.9(476)

И. В. Бабына

inna_babyna@tut.by

А. А. Власенко

vlasenko-a199@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены основные элементы системы обеспечения энергетической безопасности Республики Беларусь, включая институциональную и законодательную составляющие, совокупность методов и инструментов государственного регулирования, ориентированных на производителей и потребителей топливно-энергетических ресурсов, и определены перспективные направления ее совершенствования в современных условиях.

Одной из важнейших составляющих национальной безопасности Республики Беларусь является энергетическая безопасность, обеспечение которой в условиях ограниченности собственных топливно-энергетических ресурсов и высокой энергоемкости ВВП становится приоритетом социально-экономического развития страны. В связи с этим в Республике Беларусь, начиная с момента приобретения страной независимости, начала формироваться и законодательно оформляться система обеспечения энергетической безопасности страны.

Система обеспечения энергетической безопасности Республики Беларусь состоит, в первую очередь, из системы государственных органов и ведомств, которые обеспечивают работу всей энергетической сферы, регулируют и контролируют ее. В данную систему входят: Президент Республики Беларусь, Совет Министров Республики Беларусь, Министерство энергетики Республики Беларусь (далее – Минэнерго), Департамент по энергоэффективности Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь (далее – Департамент), а так же территориальные структуры республиканских органов управления (областные управления по надзору за

рациональным использованием топливно-энергетических ресурсов Департамента) и местные исполнительные и распорядительные органы и организации им подчиненные.

Перечисленные органы могут быть разделены на два уровня: республиканский (республиканские органы государственного управления и подчиненные им организации) и местный (органы местного управления и самоуправления, а так же территориальные структурные подразделения республиканских органов государственного управления). На республиканском уровне находятся ГПО «Белэнерго» и ГПО «Белтопгаз», которые подчиняются Минэнерго и Департаменту, являющемуся обособленным органом управления. Деятельность ГПО «Белэнерго» и ГПО «Белтопгаз» курируется Минэнерго и Департаментом, а в их введении находятся республиканские предприятия по снабжению регионов тепловой и электрической энергией, газом. На территории региона это республиканские унитарные предприятия, например, РУП «Гомельэнерго» и РПУП «Гомельоблгаз», которые являются структурными подразделениями ГПО «Белэнерго» и ГПО «Белтопгаз» соответственно, но при этом подчиняются непосредственно Минэнерго и ежегодно отчитываются в своей деятельности перед местными органами власти. Их деятельность распространяется на все подведомственные им организации (ТЭЦ, котельные, иные организации). Схематично система органов управления по обеспечению энергетической безопасности Республики Беларусь и подчиненных им организаций представлена на рисунке 1.

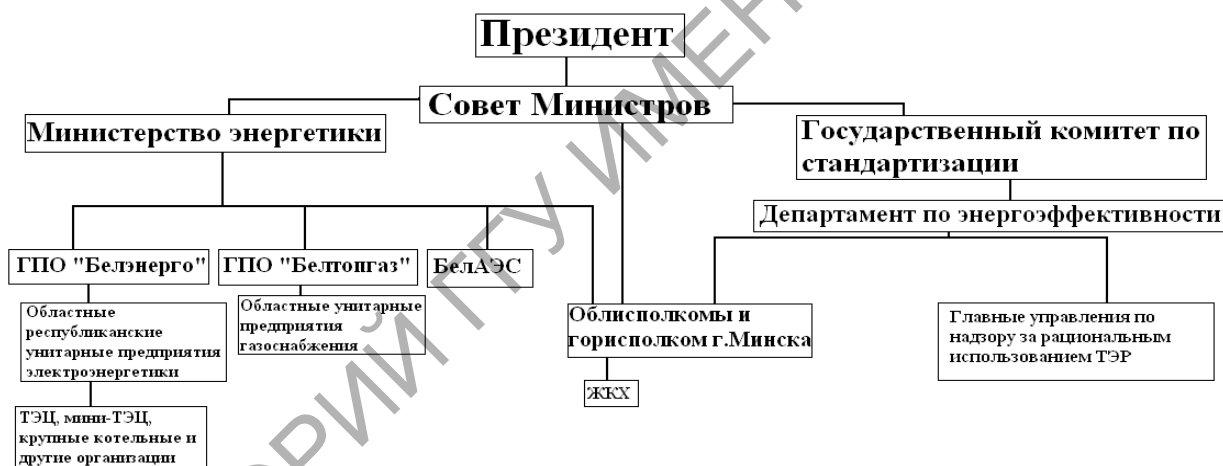


Рисунок 1 – Система государственного управления в сфере обеспечения энергетической безопасности Республики Беларусь

Источник: собственная разработка.

Полномочия каждого регулирующего органа изложены в Законе Республики Беларусь «Об энергосбережении» [1]. Согласно нему Президент Республики Беларусь определяет единую государственную политику в сфере энергосбережения и осуществляет иные полномочия в соответствии с Конституцией Республики Беларусь и иными законодательными актами. Уполномоченным республиканским органом государственного управления в сфере энергосбережения является Департамент. Стоит отметить, в данной системе самыми «перегруженными» являются облисполкомы и горисполком г.Минска, которые находятся в подчинении сразу трех органов управления: Совета Министров, Минэнерго и Департамента, что усложняет процессы согласования и принятия решений в области обеспечения энергетической безопасности страны и регионов.

Деятельность регулирующих органов базируется на законодательной базе, представленной, в основном, Указами и Директивами Президента Республики Беларусь и утвержденными им нормативными документами, Законами и Постановлениями Совета Министров Республики Беларусь. На данный момент в Республике Беларусь действует более десятка нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы энергосбережения и координирующих обеспечение энергетической безопасности. Основными правовыми документами являются Закон Республики Беларусь «Об энергосбережении» от 8 января 2015 года №229-З и Концепция энергетической безопасности, утвержденная постановлением Совета Министров от 23.12.2015 № 1084. Концепция определяет основные направления развития, цели, интересы государства, устанавливает ключевые показатели энергетической безопасности и методику их расчета. Важное значение имеет Директива Президента Республики Беларусь №3 «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства» от 14 июня 2007 года, в которой отражены проблемы обеспечения экономической безопасности, цели ее укрепления и, в рамках экономической безопасности, выделяется энергетическая безопасность. Большинство других нормативно-правовых актов связаны с реализацией отдельных инструментов по обеспечению энергетической безопасности страны в рамках применения методов прямого (административного) и косвенного (экономического) регулирования.

К методам прямого регулирования можно отнести: разработку, утверждение и реализацию республиканских, отраслевых, региональных программ энергосбережения и других программ в сфере энергетики; техническое нормирование, стандартизацию, оценку соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации; установление показателей в сфере энергосбережения и энергобезопасности; нормирование расхода ТЭР; проведение энергетических обследований (энергоаудитов); стимулирование энергосбережения и рационального использования ТЭР; проведение государственной экспертизы энергоэффективности; надзор в сфере энергетики; другое.

Цели и задачи на пятилетку в области энергосбережения заложены в Государственной программе «Энергосбережение» на 2016-2020гг. До 2021 года стратегическими целями программы являются: сдерживание роста валового потребления ТЭР при экономическом развитии страны; дальнейшее увеличение использования местных ТЭР, в том числе возобновляемых источников энергии (далее – ВИЭ). При этом доля денежных средств, выделяемых на реализацию программы, в течение 2017-2019г.г. составляет 0,2% от общего объема программных расходов республиканского бюджета с увеличением до 0,26% в 2020 году (или 19,9 млн руб.). Следовательно, предполагается, что большая часть мероприятий в области энергосбережения должна быть реализована за счет средств самих производителей и потребителей ТЭР.

Методы косвенного регулирования представлены в виде: государственной поддержки производителей и потребителей топливно-энергетических ресурсов, в том числе посредством предоставления из республиканского бюджета финансовой помощи, возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами, в случаях и порядке, установленных законодательными актами; установления тарифов на электрическую энергию, дифференцированных по временным периодам или иным критериям, отражающим эффективность использования топливно-энергетических ресурсов; предоставления налоговых, таможенных (с учетом международных обязательств Республики Беларусь) и иных льгот в отношении ввозимых на территорию Республики Беларусь технологического оборудования и запасных частей к нему при осуществлении инвестиционных проектов в сфере энергосбережения, а также

при реализации иных энергосберегающих мероприятий; создания необходимых условий для функционирования системы мотивации руководителей и работников организаций к ведению работы по энергосбережению.

Все меры государственного регулирования ориентированы, с одной стороны, – на производителей (поставщиков) ТЭР, с другой стороны, – на потребителей ТЭР (предприятия, организации, учреждения и население). Первые должны обеспечить физическую и экономическую доступность ТЭР для потребителей, вторые – рациональное и эффективное использование ТЭР, обеспечивающее снижение энергоёмкости ВВП страны.

Таким образом, в Республике Беларусь созданы институциональные и законодательные основы системы обеспечения энергетической безопасности страны, которые в дальнейшем должны совершенствоваться с учетом развития интеграционных процессов, формирования наднационального уровня регулирования энергетической безопасности в контексте развития общего электроэнергетического рынка Евразийского экономического союза, а также более широкого использования возобновляемых источников энергии, которые обеспечивают не только энергетическую безопасность, но и устойчивое развитие страны.

Литература

1. Об энергосбережении: Закон Республики Беларусь от 08 января 2015 года №239-3 [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – Режим доступа: <https://www.pravo.by/>. – Дата: 16.04.2020.

УДК 338.48

А. В. Балабаниц

balabanits@ukr.net

Мариупольский государственный университет, Украина

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПОВЕДЕНИЕМ ПОКУПАТЕЛЕЙ

В статье исследуются теоретические положения управления поведением потребителей, на основе которых разработан концептуальный подход к структуризации составляющих процесса поведения потребителей и определены акценты управленческого воздействия на каждой из его стадии.

Исследование поведения потребителей, формирование моделей потребительского поведения, управления потребительским поведением – сложная и необходимая работа в деятельности предприятий, функционирующих в рыночных условиях хозяйствования. Данной проблематике посвящены работы ученых: Боуэна Дж., Бойко М., Говарда Дж., Каменских Е., Котлера Ф., Крамаренко В., Ламбена Ж., Попова И., Шета Дж. и др. В результате анализа последних публикаций определено, что не существует единого подхода к формированию механизма управления поведением потребителей.

В экономической литературе существует множество моделей, объясняющих процессы, связанные с поведением потребителей. Теория Дж. Говарда и Дж. Шета [1, с. 175-197] рассматривает поведение потребителей не только с точки зрения практического маркетинга, а также с позиции социальной политики и основывается на следующих категориях:

- переменные стимулы (коммерческие стимулы и социальные стимулы);
- гипотетические конструкторы, объясняющие процесс принятия решения потребителем: конструкторы обучения (уровень мотивации, набор марок);

промежуточные решения (умственные правила потребителя, которые он использует для соотношения мотивов и альтернатив, для ранжирования альтернатив с точки зрения их способности удовлетворять потребности); приверженность марке; ингибиторы (тормозящие факторы, силы окружения, которые негативно влияют на процесс приобретения товаров); конструкты восприятия (поиск информации, восприимчивость к информации);

- переменные реакции, усиливающие эффект обратной связи (внимание, охват, установки по марке, намерение совершить покупку);

- экзогенные переменные (важность покупки, ограниченность во времени, финансовое положение, личностные характеристики, социальные и организационные условия, социальный класс, культура).

В модели, предложенной Р. Блэкуэллом, П. Миниардом и Дж. Энджелом включены три базовые вида действий в процессе поведения потребителей – приобретение, потребление, избавление [2, с.37]. Несколько отличительный от предыдущих взгляд имеет эта модель для исследования поведения потребителей с экологических позиций: как потребители избавляются от упаковки товара или его остатков, могут ли они быть подвергнуты переработке? Авторы данной модели выделяют две группы факторов, влияющих на поведение потребителей: потребительские и организационные факторы влияния.

Согласно модели поведения потребителей, предложенной Г. Ассэлем [3, с. 234-265], потребители испытывают влияние различных стимулов маркетинга (товар, цена, реклама, внутримаркетинговое стимулирование, личная продажа, устные отзывы). Реакция потребителей на эти стимулы обусловлена наличием трех видов факторов: психологические факторы, к которым относятся потребности, восприятие, отношение; индивидуальные характеристики потребителя (демографические факторы, образ жизни и личностные характеристики); внешние факторы, включающие в себя культуру, семейные традиции, влияние референтных групп и принадлежность потребителей к социальному классу. При этом сложность процесса принятия решения о покупке в соответствии с данной моделью зависит от степени вовлеченности потребителя в покупку.

На основе обобщения результатов проведенного анализа подходов к моделированию поведения потребителей, а также на основе результатов углубленного интервью с потребителями и группами менеджеров высшего и среднего уровней управления исследуемых торговых предприятий были определены структурные составляющие процесса поведения потребителей.

Базовыми этапами процесса поведения потребителей, на наш взгляд, являются: ознакомление, принятие решения, приобретение товаров и их использование.

На этапе ознакомления потребители ознакомляются с маркетинговыми стимулами, такими как: имидж товара, цена, особенности сбыта, позиционирования, рекламные сообщения и т.д. На поведение покупателей на всех других этапах влияют социальные, индивидуальные и ситуативные детерминанты.

К социальным детерминантам следует отнести: принадлежность потребителей к социальному классу, культуру, семейные традиции, влияние референтных групп на взгляды потребителей, отзывы друзей и знакомых о товарах.

Ключевыми индивидуальными детерминантами являются переменные, которые можно отнести к двум группам: целевые, то есть характеристики потребителя, которые непосредственно влияют на его выбор при покупке товаров (мотивационные ценности, потенциал набора марок, приверженность марке, удовлетворенность покупкой) и нецелевые, раскрывающие характерные особенности потребителя, как личности (демографические характеристики, доход, психографические характеристики, восприимчивость к информации).

Реакция потребителей на маркетинговые и социальные стимулы обусловлена наличием не только индивидуальных детерминант поведения потребителей, но и ситуативных переменных, что было подтверждено проведенными исследованиями. Так, например, в результате наблюдения за поведением потребителей в исследуемых специализированных предприятиях, реализующих парфюмерно-косметические товары, было доказано, что на результат покупки влияет присутствие друзей и консультации торгового персонала. Потребители больше покупают товары-новинки для собственного пользования, чем для подарков, а выбор подарка зависит от характеристик его получателя.

К основным ситуативным переменным следует относить: ситуативные факторы среды (географическое местоположение, дизайн, атмосфера торгового зала, погода); социальное окружение (другие присутствующие на момент покупки, их характеристики, очевидные роли, текущие межличностные взаимоотношения); переменные времени (время покупки, время последней покупки); потребительские ситуации (намерения покупки, роли покупателя или пользователя); настроение потребителя (беспокойство, удовольствие, возбуждение) и определенные кратковременные условия (наличие денег, утомленность, болезнь).

На этапе принятия решения осуществляется взаимодействие между детерминирующими факторами – активаторами поведения потребителей и ингибиторами (тормозящими факторами), что влияет на такие процессы, как осознание потребности, поиск информации, оценка вариантов.

В процессе предпокупательного поиска, как показало исследование, потребители обращаются к различным источникам информации в зависимости от того, какие товарные категории выбираются. Потребители считают, что реклама сильно влияет на выбор продуктов питания (58,3% респондентов) и товаров для дома (52,7%). Большинство потребителей указали, что они проявляют большую заинтересованность в таких товарных категориях, как автомобили (57,4% опрошенных), электротовары (75,9%), путешествия (81,4%), когда осуществляют сбор информации через форумы в Интернете. Более того, они доверяют этой информации больше, чем таким источникам, как телевидение, радио, журналы.

Многие потребители в процессе покупки таких товаров, как мебель (82,4%), обувь (69,4%), верхняя одежда (63,8%) осуществляют поисковую деятельность, которая требует значительных усилий – походы по магазинам. При этом потребители в среднем, принимая решение о покупке, посещают три, четыре магазина.

Для обеспечения успешной маркетинговой деятельности предприятиям очень важно на основе анализа характера предпокупательного поиска, классифицировать потребителей на различные поисковые сегменты, что позволит дифференцированно сфокусировать информационное воздействие на целевой рынок.

На стадии приобретения потребители осуществляют выбор товаров в магазине, поэтому весомыми аргументами в пользу покупки на этом этапе является высокое качество обслуживания и эффективный мерчандайзинг.

На последней стадии процесса поведения потребителей осуществляется оценка результатов потребления. Удовлетворенность потребителей покупкой снижает уровень чувствительности к ценам, повышает степень их лояльности к бренду и предприятию, поэтому основным маркетинговым задачам предприятия на этой стадии должно быть определение детерминант удовлетворения потребителей.

Долгосрочный успех предприятий в значительной степени зависит от его способности не только исследовать, но и влиять на поведение потребителей, что возможно за счет следующих действий:

- создание интегрированной базы данных потребителей;
- выявление взаимосвязи между различными детерминантами влияния и поведенческой реакцией потребителей;

- моделирование профиля поведения потребителей;
- обеспечение сфокусированного информационного воздействия на целевой рынок;
- организация обратной связи с потребителями, анализ процессов потребления и оценка уровня удовлетворенности потребителей;
- анализ лояльности потребителей и разработка дифференцированных программ лояльности.

Управление поведением потребителей должно быть направлено на разработку специальных программ маркетингового воздействия с учетом всего комплекса факторов-детерминантов для каждой стадии процесса поведения потребителей. Такой подход будет способствовать оптимизации маркетинговых и управленческих процессов, формированию мотивов потребителей на разных стадиях принятия решение о покупке в зависимости от целей и задач предприятия.

Литература

1. Говард Дж. Теория поведения покупателя / Дж. Говард, Дж. Шет // Классика маркетинга / сост. Б. М. Энис, К. Т. Кокс, М. П. Моква ; пер. с англ. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – С. 175-197.
2. Блэкуэлл Р. Поведение потребителей / Р. Блэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел. – 10-е изд./Пер. с англ. – Спб.: Питер, 2007. – с. 944.
3. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия : Учеб. для вузов / Генри Ассэль; [Пер. с англ. Штернгарца М. З.]. - 2. изд. - М. : Инфра-М : НПБК NTF, 2001. - XII, 803 с.

УДК 330.101.8

Н. В. Бесчастнова

natpinkerton@yandex.ru

В. Н. Калугин

valdemar8617@yandex.ru

Восточная экономико-юридическая академия, Россия

СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

В настоящее время строительная отрасль вносит существенный вклад в нормальное функционирование национальной экономики и обеспечивает ее конкурентоспособность. Современная, эффективная инфраструктура является ключевым условием достижения высокого уровня производительности. Цель статьи – определить перспективные направления экономики строительства.

Важнейшая задача строительной отрасли – создать такую инфраструктуру максимально инновационным способом с наименьшими затратами. Работа предприятий реального сектора экономики зависит от наличия и качества инфраструктуры – автомобильных и железных дорог, электростанций, телекоммуникационных сетей и т.п., а социальное благополучие общества – от достаточного объема и качества жилья и социальных объектов. Качество инфраструктуры – один из ключевых факторов при принятии решений инвесторами о вложении средств [1].

Строительная отрасль относится к отраслям производственной сферы (создающим материальный продукт), ко второму сектору экономики (наряду с промышленным производством в модели экономики Фишера-Кларка) и является сложной системой, которую формирует целая сеть различных хозяйствующих

субъектов (строительных предприятий и организаций), функционирующих в разных сегментах рынка строительства.

На сегодняшний день Российский рынок строительства делится на 7 крупных сегментов.

Одним из главных аспектов, определяющих специфику строительной отрасли, является высокая социальная значимость возводимых объектов и жесткое государственное регулирование деятельности ее субъектов. Не только предприятия, функционирующие в строительной отрасли, но и заказчики строительных работ и услуг из других отраслей не имеют права на самостоятельное осуществление строительства – предварительно они должны получить соответствующие разрешения от государства (документы на планировку территории, правоустанавливающие документы на землю, оформление обязательных геодезических работ, заключение государственной экспертизы). Специфика отрасли заключается в многоэтапности реализации работ и услуг, сроки выполнения которых строго ограничены. Непосредственному выполнению строительных работ (оказанию услуг – разработка чертежей и эскизов, подготовка смет, консультационные услуги по эксплуатации зданий, анализ рисков) предшествуют этапы подготовки и согласования проектно-сметной документации, привлечения инвестиций, заключения подрядных и субподрядных контрактов, страхования ответственности. От общего описания строительной отрасли и рынка строительства перейдем к изучению количественных показателей, характеризующих их функционирование.

Строительная отрасль является одной из крупнейших в стране и ее доля валовой добавленной стоимости продукции строительства в общем объеме валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации за 2018 г. составила порядка 6%. Объем работ, выполненных в 2018 г. по виду деятельности «строительство», составил 7,9 трлн. руб., а среднегодовая численность занятых в строительной отрасли осталась практически неизменной и также составляла более 5 млн человек (примерно 7,5% общей численности занятых в других отраслях экономики страны) [2].

По данным Росстата, количество строительных организаций, зарегистрированных в Российской Федерации в 2018 г., составило 271,6 тыс. ед., или 5,7% от общего числа хозяйствующих субъектов страны (4 764,5 тыс. предприятий и организаций [2]).

Одним из показателей состояния и динамики отрасли является индекс предпринимательской уверенности (ИПУ). В IV квартале 2017 г. ИПУ в строительстве составил –15%, оставшись в диапазоне самых неблагоприятных значений за последние семь лет. Вместе с тем повышение ИПУ в сравнении с итогами 2016 г. и динамикой 2017 г. можно интерпретировать как незначительную активизацию субъектов в сфере строительства. По сравнению со II кварталом 2017 г. (–20%) ИПУ вырос на 5 процентных пунктов.

Однако по данным Росстата за IV квартал ИПУ снизился до еще более критических отметок и составил – 25%, что, прежде всего, свидетельствует о появлении негативных трендов в экономике на региональном уровне.

Главная проблема, препятствующая росту подрядной деятельности, – сокращение количества новых заказов на строительную продукцию от субъектов других секторов экономики. Из-за замедления темпов развития промышленности в стране и снижения темпов экономического роста в торговле и сфере услуг многие предприятия, чтобы минимизировать свои издержки, останавливают расширение производства за счет нового строительства и одновременно замораживают ранее начатое.

Наряду со слабой инвестиционной активностью к основным проблемам, негативно влияющим на деловую активность в строительной отрасли, можно отнести высокую внутриотраслевую конкуренцию и монопольное положение отдельных строительных организаций, высокие административные барьеры, а также несовершенство технического регулирования, несоответствие некоторых

национальных строительных норм и правил (СНиП) международным стандартам (еще не приведены в соответствие).

В сравнении с другими отраслями российской экономики проникновение инноваций в строительную отрасль крайне слабое. Это обусловлено тем, что большинство субъектов строительной отрасли в силу небольших масштабов деятельности достаточно консервативны. Они не имеют не только средств для инвестирования в инновации, но и квалификации, технической и финансовой возможности для оценки и использования их преимуществ (субъекты малого предпринимательства составляют более 95% от общего числа строительных организаций).

В целом перспективы развития отрасли во многом зависят от трендов в мировой и национальной экономике в условиях глобализации, для которой характерны высокий динамизм и взаимозависимость геополитических и макроэкономических факторов, оказывающих значительное влияние на социально-экономическое развитие отдельного государства. Процесс глобализации является движущей силой инновационной активности и воздействует на инновационную деятельность субъектов по многим каналам — через повышение конкуренции на международном уровне, увеличение интенсивности потоков товаров, услуг и знаний через национальные границы и расширение международного взаимодействия. Ключевую роль здесь играют транснациональные компании.

Для строительной отрасли в силу жесткой зависимости производства от национальных стандартов и правил, проектирования и строительства, длительности цикла строительного производства характерен меньший уровень глобализации. В то же время инерционность и длительность строительного производства в большинстве случаев создают условия для проникновения на рынок конкурентных материалов и технологий.

Глобализация влечет за собой следующие изменения в строительной отрасли: усиление роли транснациональных строительных компаний и производителей стройматериалов, машин, технологического, инженерного и измерительного оборудования, программных продуктов на национальных рынках; приток иностранных рабочих низкой квалификации; вытеснение и исчерпание отечественных строительных технологий; миграцию высококвалифицированных специалистов в страны с развитой экономикой и инновационной инфраструктурой благодаря единому мировому образовательному пространству.

Несмотря на проблемы, обуславливающие низкий уровень деловой активности (предпринимательской уверенности) строительных организаций и слабую инновационную обеспеченность, такие результаты функционирования строительной отрасли за 2015-2017 гг., как неснижаемая доля ВВП в размере 6% и высокая капитализация (почти 8 трлн. руб.) показывают, что в целом она не только выдержала экономический кризис, но и продемонстрировала рост (пусть и незначительный). Большинство пессимистических прогнозов развития строительной отрасли не оправдались и вряд ли оправдаются в ближайшие два-три года [2].

Безусловно, резкого экономического подъема в отрасли и на рынке ждать не следует, но с большой долей вероятности можно говорить о медленном, но устойчивом росте, который предположительно будет обусловлен улучшением благосостояния населения, увеличением инвестиционных потоков.

Литература

1. Стратегия инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года (проект) [Электронный ресурс] // Минстрой России [сайт]. URL: <http://www.minstroyrf.ru/docs/11870/> (дата обращения: 03.09.2020).
2. Россия в цифрах. 2019: крат. стат. сб. М.: Изд-во Фед. службы гос. статистики, 2019. 511 с.

И. А. Бова, Ю. В. Демко

inna_bova@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР РОСТА ОБЪЁМА ПРОДАЖ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье рассматриваются актуальные вопросы конкурентоспособности производимой ОАО «Гомсельмаш» продукции. На основе проведенного анализа предложены направления по повышению качества продукции ОАО «Гомсельмаш»: обновление оборудования в холодно-листовой штамповке; замена сварочных полуавтоматов; внедрение высокоскоростных обрабатывающих центров для обработки балок мостов ведущих колес; внедрение нового шлифовального оборудования.

Важнейшим фактором роста прибыли предприятия является увеличение объемов продаж. Сбытовая деятельность предприятия должна быть основана на результатах исследования рынка и содержать выбор оптимальной схемы доставки готовой продукции от производителя к потребителю, обеспечивая расширение масштабов рынка.

Чтобы вести эффективную работу, требуется подготовка: изучение динамики рынка и деятельности конкурентов.

Ключевые факторы конкурентоспособности продукции приведены на рисунке 1 [1]:

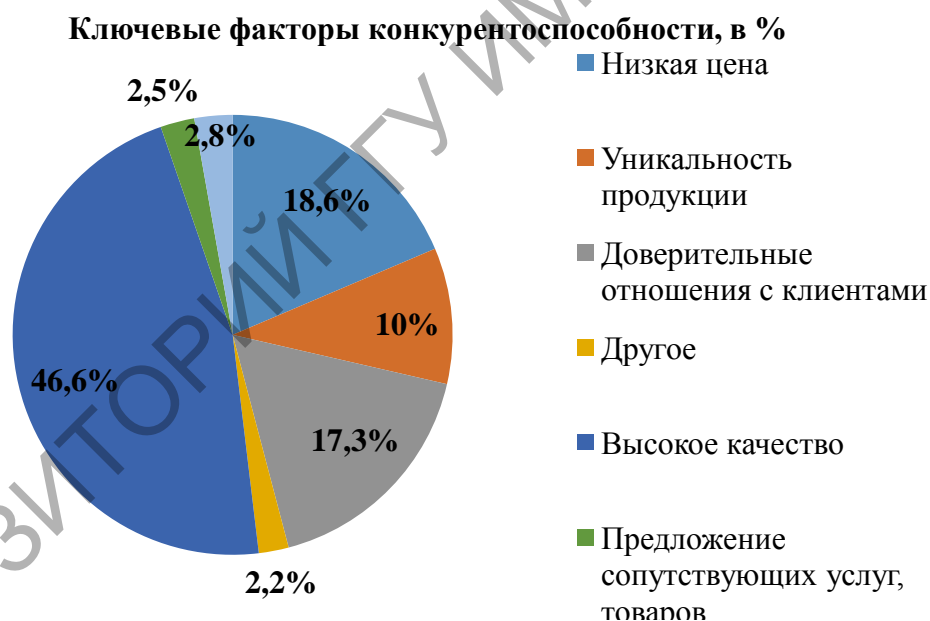


Рисунок 1 – Ключевые факторы конкурентоспособности продукции

Из рисунка 1 видно, что наибольший удельный вес ключевых факторов конкурентоспособности занимает цена продукции и ее качество.

Для проведения оценки качества продукции ОАО «Гомсельмаш» в качестве конкурентов были выбраны:

- 1) «John Deere» (США);
- 2) «Claas» (Германия);
- 3) «Ростсельмаш» (Россия).

В таблице 1 проведена сравнительная характеристика параметров кормоуборочной техники ОАО «Гомсельмаш» и конкурентов [2]:

Таблица 1 – Сравнительная характеристика параметров кормоуборочной техники ОАО «Гомсельмаш» и конкурентов

Мощность, л. с.	Наименование техники	Изготовитель	Емкость топливного бака, л	Диаметр барабана, мм	Отпускная цена для потребителя без НДС, долл. США
759	W-9600	«John Deere», США	1500	670	178528
858	W-9800		1500	695	300698
956	W-9900		1500	713	310569
626	LEXION 780	«Claas», Германия	1300	630	155207
503	LEXION 740		1300	620	120269
678	LEXION 790		1300	650	280984
448	RSM F 2450	«Ростсельмаш», Россия	1500	630	150645
503	RSM F 2550		1500	630	176365
611	RSM F 2650		1500	703	180697
632	FS8060	ОАО «Гомсельмаш»	1100	630	140026
330	FS6033C		610	630	102282
470	FS80		550	630	125698

Шкала для оценки показателей качества продукции представлена в таблице 2:

Таблица 2 – Шкала для оценки показателей качества образцов кормоуборочной техники

Диапазон шкалы, баллы	Качественная оценка интервала диапазона
1	Очень плохое качество продукции
2	Неудовлетворительное качество продукции
3	Удовлетворительное качество продукции
4	Хорошее качество продукции по данному показателю
5	Отличное качество по данному показателю

Среднее значение показателей качества продукции исследуемых производителей по мнению экспертов представлены в таблице 3 [2].

Из таблицы 3 видно, что качество продукции ОАО «Гомсельмаш» по некоторым показателям уступает качеству продукции компаний «John Deere», «Class», а также «Ростсельмашу», что говорит о том, что необходимо проводить преобразования в области качества продукции.

Таблица 3 – Экспертная оценка по индивидуальным показателям качества кормоуборочной техники ОАО «Гомсельмаш» и конкурентов

Показатели	«John Deere», США	«Claas», Германия	«Ростсельмаш», Россия	ОАО «Гомсельмаш»
1	2	3	4	5
Ассортимент	4,4	4,4	4,2	4,2
Мощность, л.с.	4,8	4,4	4,6	4,2

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5
Диаметр измельчающего барабана, мм	4,4	4	4,2	4,2
Отпускная цена для потребителя без НДС, долл. США	4	4	3,6	3,8
Соблюдение условий договора поставки	4,4	4,2	4,2	4,4
Оценка сервиса: техническое обслуживание, доставка	4,8	4,4	4,2	3,8

Таким образом, для дальнейшего повышения качества продукции можно предложить ОАО «Гомсельмаш» следующие мероприятия:

1) коренным образом необходимо модернизировать мощности в холодно-листовой штамповке. Это позволит нарастить мощности по резке проката, снизить расход газа за счет ликвидации операции подогрева, сэкономить металл за счет уменьшения толщины пропила;

2) в сварочном производстве необходимо заменить значительную часть сварочных полуавтоматов на новые, внедрить передвижные и консольно-поворотные вытяжные устройства, что позитивно скажется на качестве сварки и улучшит условия работы сварщика;

3) в процессы механической обработки необходимо внедрить новые высокоскоростные обрабатывающие центры для обработки балок мостов ведущих колес всех зерно- и кормоуборочных комбайнов; внедрить новое шлифовальное оборудование, не требующее высокой квалификации оператора.

Таким образом, предложенные выше мероприятия позволят ОАО «Гомсельмаш» повысить конкурентоспособность продукции и эффективность ее реализации.

Литература

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2015. – 809 с.
2. Официальный сайт ОАО «Гомсельмаш» // Режим доступа: <https://www.gomselmash.by/>. – Дата доступа: 12.09.2020 г.

УДК 33.331

М. Р. Богатырева

bmari78@mail.ru

К. С. Халилова

karine.galstyan.1997@mail.ru

Башкирский государственный университет, Россия

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Цель статьи заключается в исследовании основных аспектов мотивационного механизма управления персоналом на предприятиях. В работе использованы методы аналитического,

сравнительного, статистического, графического исследования. Обозначены цель, задачи, методы, принципы, инструменты, направления совершенствования мотивационного механизма.

В условиях существенного ужесточения конкурентной борьбы на мировом и отечественном рынках, детерминированного интенсификацией трансформационных процессов в глобальной экономической системе, особое значение приобретает эффективное управление персоналом. Грамотная система управления персоналом служит фундаментальным условием достижения финансовой устойчивости, центральным фактором процветания и наращивания конкурентных преимуществ для любого предприятия (от микро-бизнеса до конгломератов). Именно человеческий фактор является доминирующим в достижении конкурентоспособности и экономической эффективности бизнес-структур, ибо адаптироваться к систематическим изменениям в рыночной конъюнктуре может лишь креативный, созидающий, непрерывно развивающийся и новаторский персонал [1]. Сегодня управление персоналом – это не оптимизация количества кадрового состава, а формирование внутренней мотивации и самоидентификации работника с компанией, ее миссией и ориентирами [2].

Согласно официальным статистическим данным, в последние годы на российском рынке труда сформировалась устойчивая тенденция к сокращению среднего срока работы в одной организации. В настоящий период данный показатель составляет порядка 2-3 лет. По результатам социологических исследований ВЦИОМ, в 2019 году доля респондентов, заявивших о готовности сменить место работы, составила 50%. Соответственно, каждый второй сотрудник проявляет вынужденную лояльность к собственной организации в виду отсутствия альтернативного выбора, что свидетельствует о необходимости модернизации мотивационных механизмов на отечественных предприятиях и детерминирует актуальность исследуемой темы.

Высокомотивированный персонал – ключевой ресурс эволюционирования и прогрессирования любой коммерческой организации. В мировоззренческой парадигме инновационной экономики недостаточно традиционного внешнего стимулирования. В современном менеджменте особое внимание акцентировано на мобилизацию внутренних мотивов, способствующих формированию приверженности сотрудников, эмоциональной лояльности, удовлетворенности трудом. Приверженности персонала принадлежит доминантная роль в достижении эффективных результатов и конкурентоспособности организации. В работе американского писателя Д. Пинка «Что на самом деле нас мотивирует?» в качестве основополагающих факторов, воздействующих на приверженность персонала, обозначены – внутренняя мотивация, организационная культура, обучение, стремление к самореализации, командное взаимодействие. Исходя из этого, центральным ядром мотивационного механизма на любом предприятии является удовлетворенность трудом. Высокая удовлетворенность трудом стабилизирует мотивационную структуру, усиливает активность работника, побуждает к эффективной трудовой деятельности, низкая – дестабилизирует функционирование сотрудника и компании [4].

В процессе формирования мотивационного механизма необходимо ориентироваться на ценностную и личностную специфику работника. Транслируемые предприятием цели должны быть, если не тождественными, но тесно коррелируемыми с целями сотрудников. Грамотно разработанный мотивационный механизм способствует решению одновременно нескольких задач: 1) повышение корпоративной культуры, социальной ответственности и деловой репутации организации; 2) обеспечение личностного, профессионального и творческого развития персонала; 3) повышение внутренней мотивации, самоорганизации, самоотдачи сотрудников; 4) наращивание человеческого капитала, компетентности, потенциальных

возможностей; 5) формирование благоприятных организационных условий для максимизации уровня удовлетворенности работников рабочим местом.

Мотивационные механизмы целесообразно разрабатывать дифференцированно по каждой группе сотрудников, по индивидуальным алгоритмам, опираясь на эндогенные и экзогенные детерминанты производственной среды. В этом отношении интересными представляются мотивационные профили, предложенные в работах отечественных экономистов Ю.К. Балашова и В.И. Герчикова, классифицировавших персонал на следующие категории: 1) инструментально мотивированный работник – ориентирован преимущественно на материальное вознаграждение. Работает высокоэффективно при условии обеспечения справедливой, эквивалентной приложенным трудам, оплате; 2) профессионально мотивированный работник – руководствуется возможностью самореализации, самоактуализации, демонстрации профессиональной состоятельности, востребованности и компетентности. Основной инструмент мотивации – содержательная, творческая работа; 3) патриот – преданный собственной компании, коллективу, делу. Такой работник движим, главным образом, альтруистическими идеями, энтузиазмом, идеалистической философией; 4) хозяйская мотивация – соответствующая рыночным условиям. Полная самоидентификация с миссией предприятия, направленность на максимизацию финансовых результатов компании. 5) люмпенизированный работник – слабо мотивируемый отрицательный тип участников производственных отношений. Такого работника целесообразно поместить в здоровый рабочий коллектив с жестким мониторингом деятельности, либо отказаться от его услуг [3].

Определение мотивационного профиля персонала осуществляется в два этапа: 1) сбор данных (анкетирование, тестирование, собеседование и т.п.); 2) обработка результатов и статистический анализ. По результатам обработки выявляется, какие формы стимулирования оптимальны, нейтральны или противопоказаны для выделенных групп. Мотивационные профили целесообразны для производственных предприятий, в малом бизнесе требуются индивидуальные алгоритмы и подходы.

Эффективность мотивационного механизма организации измеряется степенью удовлетворения потребностей работников. Вне зависимости от организационно-правовой формы, размеров, структуры – существует два основополагающих метода мотивации персонала – прямой и косвенный. Прямые методы мотивации дифференцируются на материальные и нематериальные. Для объективной оценки стоимости работника применяются подход КРІ (ключевые показатели эффективности) или управление по целям – структурированный методический подход, способствующий фокусированию руководящего звена предприятия на стратегических целях организации и их эффективном достижении [5].

Следствием игнорирования в мотивационном механизме элемента объективной оценки результатов трудовой деятельности сотрудников является отсутствие дифференциации в оплате труда, неудовлетворенность размером материального вознаграждения и снижение производительности труда. Эффективным инструментом воздействия на результативность персонала, помимо денежного стимулирования, служит также полноразмерный компенсационный пакет, включающий предоставление служебного транспорта, бесплатное питание, абонемент в фитнес-зал, скидки на приобретение продукции компании, оказание медицинских услуг и прочие льготы. Позитивный эффект на внутреннюю мотивацию работника оказывает и гибкая форма занятости – гибкий график, неполный рабочий день, дистанционная работа. Согласно результатам социологического исследования компании Polysom, выборка которого составила 24 тыс. человек, гибкий график увеличивает производительность труда у 98% респондентов.

Далее, акцентируем внимание на нематериальных методах стимулирования, которые классифицируются на социальные, моральные и социально-психологические стимулы. Социальное стимулирование предполагает повышение престижности работы, расширение полномочий, предоставление возможности автономного принятия части решений. Моральное стимулирование – признание сотрудника, формирование благоприятного морально-психологического климата в коллективе. Особое значение моральное стимулирование приобретает в условиях кризиса, дефицита финансовых средств.

Косвенная (принудительная) мотивация направлена на принуждение сотрудника к выполнению тех или иных производственных, трудовых обязанностей через дисциплинарные взыскания и распорядительные документы (приказы, распоряжения и т.д.). Косвенная мотивация применяется руководствующим звеном исключительно в балансе с прямой мотивацией. Следствием некорректного использования косвенной мотивации является высокая текучесть труда, низкая производительность, негативное отношение к руководству, снижение престижа компании.

Таким образом, мотивационный механизм на предприятии моделируется по индивидуальным алгоритмам, в соответствии с потребностями персонала и возможностями компании. Каркас мотивационного механизма содержит четкие цели, задачи, принципы, методы, инструменты. Приоритетными направлениями модернизации мотивационного механизма являются: социальная, экономическая и правовая ответственность работодателя перед работником; совершенствование системы применения материальных и моральных стимулов; систематическое обучение, повышение квалификаций и компетентности работников; обеспечение полным компенсационным пакетом; мониторинг результатов мотивации персонала.

Литература

1. Лэнд П. Э. Менеджмент - искусство управлять. [Текст]: учебное пособие / П. Э. Лэнд - М.: Инфра-М, 2018. – 180 с.
2. Ляшенко Т.В., Козий А.И. Система мотивации как инструмент управления персоналом // Таврический научный обозреватель. – 2019. – № 4. – С. 45-54.
3. Молодчик М.А. Организационно-мотивационные механизмы создания приверженности персонала // Теория управления, 2018. - № 3. – С. 100-106.
4. Романюк Е.В., Трусевич Е.В., Олесюк Е.С. Совершенствование мотивационного механизма управления персоналом предприятия // Проблемы социально-экономического развития Сибири, 2020. - № 4. – С. 75-83.
5. Трошина Е.П., Бугаев В.А. Формирование мотивационного механизма на предприятии // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2013. - № 6. – С. 123-129.

УДК 005

Я. А. Богдан

bogdan_yanka@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье рассматривается организационно-методическое обеспечение управления развитием персонала в организации (на примере ОАО «СветлогорскХимволокно»), приведены рекомендации по повышению эффективности управления развитием персонала.

В условиях инновационной экономики развитие персонала в организации должно быть непрерывным, что требует управления и позволяет формировать гибкость и инновационную восприимчивость персонала. Управление развитием персонала должно осуществляться в соответствии с законодательством Республики Беларусь и отражаться в локальных нормативных актах и внутренних записях организации.

Рассмотрим на примере ОАО «СветлогорскХимволокно», где вопросы управления развитием персонала закреплены в Стандарте организации «Управление персоналом», Положении о направлении на учебу в высшие и средние специальные учебные заведения без отрыва от производства, в том числе, для получения второго высшего образования, Положении о производственном обучении учащихся учреждений профессионально-технического образования, практики учащихся учреждений среднего специального образования и студентов учреждений высшего образования в ОАО «СветлогорскХимволокно», Положении об оплате за обучение кадров в ОАО «СветлогорскХимволокно», Положении по оздоровлению и санаторно-курортному лечению работников ОАО «СветлогорскХимволокно».

Так, Стандарт организации «Управление персоналом» гласит, что основной задачей подготовки кадров является определение необходимого уровня компетентности персонала и его обеспечение за счет повышения профессионального мастерства, получения, совершенствования и применения знаний в различных областях.

Обучение в ОАО, обеспечивающее поддержание требуемого уровня компетентности и осведомленности, носит всеобщий, обязательный и непрерывный характер, может осуществляться с отрывом или без отрыва от производства и охватывает все уровни персонала – от высшего руководства до рабочего.

Руководителем процесса обучения в Обществе является начальник отдела кадров. Организацию обучения в подразделениях осуществляют организаторы профессионального подразделения, назначенные распоряжениями по структурным подразделениям.

Руководитель структурного подразделения совместно с организатором профессионального обучения рассматривают потребность в обучении своих работников. В случае необходимости в проведении обучения оформляет докладную записку, в которой указывается тема обучения и количество обучаемых сотрудников.

Отмечается, что обучение в ОАО направлено на формирование профессиональных навыков, необходимых для выполнения работниками своих должностных обязанностей, для изучения новой техники, оборудования, технологий, прогрессивных форм организации труда, трудового законодательства, вопросов управления качеством в соответствии с требованиями стандартов СТБ ISO 9001, а также управления охраной окружающей среды согласно СТБ ИСО 14001, ОТ – в соответствии с СТБ 18001, ПБ и др. вопросов.

С целью повышения компетентности и профессионального уровня руководителей и специалистов в ОАО проводится обучение по различным направлениям по образовательным программам обучения в ОАО, разработанным специалистами в данной области (специалистами структурных подразделений под методическим руководством бюро подготовки кадров, входящего в состав отдела кадров), сроки и содержание которого определяется образовательной программой обучения.

Образовательный процесс при реализации образовательных программ профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации рабочих (служащих) включает теоретическое и производственное обучение. Преподавателей, осуществляющих теоретическую подготовку кадров, назначают из числа руководителей и специалистов, имеющих высшее или среднее специальное образование. Производственное обучение слушатель проходит индивидуально на

рабочем месте под руководством инструктора производственного обучения (у которого стаж работы по профессии не менее 3 лет).

Неотъемлемой частью профессиональной подготовки работников ОАО является обучение по вопросам управления качеством, охраны труда, промышленной безопасности и охраны окружающей среды.

В Стандарте рассматриваются вопросы обеспечения компетентности и осведомленности персонала, профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации рабочих и служащих, а также аттестации при непрерывном профессиональном обучении.

Помимо вышеперечисленного, излагаются аспекты формирования резерва руководящих кадров, указываются принципы его формирования и требования к подбору кандидатов. В ОАО действует конкурсная Комиссия по формированию резерва руководящих кадров. Персональную ответственность за качественный состав резерва и рост его профессионального потенциала несут заместители генерального директора, главные специалисты, директора заводов, руководители структурных подразделений ОАО.

В Положении о направлении на учебу в высшие и средние специальные учебные заведения без отрыва от производства, в том числе, для получения второго высшего образования рассматриваются организация и порядок выдачи направлений. Отмечается, что большая часть потребности Общества в квалифицированных специалистах обеспечивается за счет получения высшего и среднего специального образования в вечерней или заочной форме получения образования.

В Положении о производственном обучении учащихся учреждений профессионально-технического образования, практики учащихся учреждений среднего специального образования и студентов учреждений высшего образования в ОАО «СветлогорскХимволокно» излагаются порядок организации производственного обучения и практики, а также материальное обеспечение производственного обучения и практики.

В Положении об оплате за обучение кадров в ОАО «СветлогорскХимволокно» рассматриваются аспекты составления договора на обучение, а также оплаты труда преподавателей и инструкторов.

Положение по оздоровлению и санаторно-курортному лечению работников ОАО «СветлогорскХимволокно» определяет процедуру распределения, выдачи путевок на оздоровление и санаторно-курортное лечение в Унитарное предприятие «Санаторий «Серебряные ключи» за счет средств ОАО «СветлогорскХимволокно» в пределах сметы расходов, согласованной с концерном «Белнефтехим», а также в иные санаторно-курортные и оздоровительные организации с использованием средств государственного социального страхования и средств республиканского бюджета (кроме оздоровления детей в воспитательно-оздоровительных учреждениях образования, спортивно-оздоровительных лагерях). Выделение путевок на оздоровление и санаторно-курортное лечение, приобретенных за счет средств Общества (полностью или частично), а так же с использованием средств государственного социального страхования и средств республиканского бюджета, осуществляется Комиссией по оздоровлению и санаторно-курортному лечению работников Общества, состав которой формируется из представителей работников ОАО и представителей профкома.

Стоит отметить и Правила деловых коммуникаций организации (включающие краткие инструкции по использованию того или иного канала коммуникаций), которые способствуют повышению эффективности деловых коммуникаций, что позволяет быстро и доходчиво обмениваться опытом и информацией, повышая тем самым осведомленность сотрудников и оказывая непосредственное влияние на развитие персонала.

Так, изучив организационно-методическое обеспечение управления развитием персонала в ОАО, можно сделать вывод о рекомендации разработки внутреннего документа организации об управлении поведением персонала в условиях организационных изменений, необходимым условием проведения которых является постоянная организационная поддержка работников в виде реализации различных программ от материального стимулирования до создания условий для профессионального и должностного роста в организации. В данном документе будут отражены меры для адаптации персонала в условиях организационных изменений, в том числе процессы изменения организационной культуры и структуры; мероприятия, направленные на создание благоприятного психологического климата в коллективе и оказание психологической поддержки персоналу, работающему в условиях повышенных рисков и пр. Это обеспечит постоянное организационное развитие персонала, повышая, тем самым, его лояльность и позволит преодолевать сопротивление персонала инновациям с наименьшими потерями. Известный американский исследователь в области управления человеческими ресурсами М. Армстронг полагает, что «организация, работающая успешно, отличается от остальных тем, что специально принимает меры, чтобы пережить изменения спокойно» [1, с. 30]. Очевидно, что эффективное проведение организационных изменений требует от менеджмента грамотной работы со стрессорными реакциями персонала и обеспечения адаптации персонала к изменениям, что, в свою очередь, требует определенной методической базы и доказывает актуальность разработки данного документа.

Для поддержания конкурентоспособности организации в современных условиях развития экономики внутренние документы и записи организации в области управления развитием персонала требуют регулярного пересмотра и, при необходимости, своевременного внесения изменений.

Литература

1. Иванова, Е.А. Управление изменениями: учебное пособие / Е.А. Иванова. – М: МГУПС (МИИТ), 2014. – 167 с.

УДК 321

М. В. Бубнов

mvbubnov91@gmail.com

Белорусский государственный университет, Беларусь

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КАК ИМПЕРАТИВЫ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Статья посвящена факторам экономического роста как императивам процесса принятия политических решений. Рассматриваются теоретико-методологические вопросы подготовки, принятия, реализации политических решений. Указывается, какие именно факторы экономического роста могут выступать в качестве императивов процесса принятия политических решений как одного из ключевых процессов, относящихся к области современного государственного управления.

Процесс принятия политических решений – значимый, системообразующий элемент современного государственного управления. Благодаря процессу принятия политических решений политическая система государственного управления обладает возможностями стабильно функционировать и эффективно развиваться, поддерживать в государстве порядок, безопасность и достаточный для граждан уровень жизни.

В современном демократическом государстве политическое решение представляет собой нормативно-правовой акт, имеющий юридическую силу и принятый в рамках полномочий системы государственного управления. Частным случаем политического решения служит решение международных политических объединений, таких как: ООН, ЕС, СНГ, ЕвразЭС и так далее.

Вне зависимости от вида политического решения, порядок процесса принятия политических решений будет представлен следующей совокупностью этапов: сбор управленческой информации, анализ управленческой информации, формулирование вариантов политического решения, выбор необходимого варианта политического решения, реализация политического решения, оценка (мониторинг) эффективности реализации политического решения. В некоторых случаях в процесс принятия политических решений могут включаться такие стадии, как корректировка или отмена политического решения. Данные стадии имеют место быть тогда, когда политическое решение себя не оправдало, оказалось неэффективным и требует либо изменений в своем содержании, либо исключения из числа действующих в государстве нормативно-правовых актов.

Значимое место в процессе принятия политических решений занимает процесс политической коммуникации. Используя масс-медиа (новостные сайты, телевидение, радио, газеты и журналы), для власти важно и необходимо формировать общественное мнение, обосновывать гражданам оправданность и эффективность политического решения.

Процесс принятия политических решений неразрывно связан с функционированием политических институтов. Под политическим институтом может пониматься как правовая норма, принятая в рамках функционирования системы государственного управления, так и орган государственного управления, в рамках деятельности которого та или иная правовая норма была принята и наделена статусом действующего нормативно-правового акта. В число политических институтов современного демократического государства могут быть включены: парламент и местные органы законодательной власти, правительство и местные органы исполнительной власти, а также органы судебной власти в лице Конституционного суда, арбитражного (экономического) суда, а также общегосударственных и местных судов общей юрисдикции.

Методология процесса принятия политических решений может быть представлена в виде следующей совокупности методов, а именно:

1. Общенаучные методы: методы формальной логики (суждения и умозаключения), дескриптивный метод, системный подход, сравнительный (компаративный) метод, метод поиска аналогий, экстраполяция, интерполяция, анализ и синтез, индукция и дедукция, абстрагирование и конкретизация.

2. Методы социально-гуманитарных (обществоведческих) наук: контент-анализ, дискурс-анализ, мониторинги общественного мнения, эконометрика, методы маркетинговых исследований (в рамках проектов общегосударственного и общепромышленного значения), статистический анализ данных, (экономическая и социально-экономическая статистика), SWOT-анализ, метод ПАТТЕРН (дерево целей);

3. Политический анализ как интегративный метод информационно-аналитической деятельности в современном государственном управлении.

В качестве императивов процесса принятия политических решений могут быть обозначены факторы экономического роста. К понятию экономического роста могут быть два основных подхода. Понятие экономического роста может рассматриваться как зафиксированное в рамках статистических показателей за тот или иной отчетный период (, месяц, квартал, год, 3, 5, 10 лет) увеличение прибыли в экономике государства в целом и (или) в рамках отдельных отраслей экономики государства в частности. Экономический рост является значимым фактором, необходимым для

стабильного функционирования и устойчивого развития экономики государства. Устойчивый экономический рост является показателем того, что выбранный политический курс государства является правильным, соответствует стоящим перед государством и обществом целям и задачам.

Весомую роль в обеспечении экономического роста играют драйверы - факторы, которые в совокупности или по отдельности способны оказывать положительное влияние на увеличение прибыльности экономики. Драйверами экономического роста в науке и публицистике также принято называть отрасли экономики, которые показали высокую прибыльность в течение рассматриваемого временного периода. Поиск и активизация драйверов экономического роста могут быть названы одними из ключевых задач функционирования современной системы государственного управления.

М.М.Ковалев указывает на необходимость поиска и достижения оптимального баланса рыночной свободы и правовых ограничений как факторов экономического роста: «Либеральное отношение государства к бизнесу не означает вседозволенности - предприниматели должны работать в правовом поле, строго соблюдая законы, и, безусловно, уплачивать налоги. «Государство регулирует рынок, рынок регулирует предприятия и фирмы» - этот лозунг китайских реформ должен стать фундаментом или, как говорят в Поднебесной, одним из двух рельсов, по которым покатит экономика. Вторым рельсом должен быть современный, эффективно управляемый госсектор» [1, с.41]. О.В.Семашко на примере Республики Беларусь отмечает важность межстрановых сопоставлений как индикатора в оценке экономического роста государства в глобальном, общемировом масштабе: «Экономика Республики Беларусь, как и любой другой страны, имеет свои сильные и слабые стороны. В их выявлении, а также в понимании уровня и тенденций развития Беларуси относительно других государств мира особую роль играют межстрановые сопоставления» [2, с. 91].

Республика Беларусь и многие современные государства делают ставку на развитие экономики в направлении высоких технологий, на цифровизацию экономики как базовую составляющую в обеспечении стабильного и устойчивого экономического роста. Стоит отметить, что высокие технологии (разработка программного обеспечения, компьютерная графика, системы искусственного интеллекта, микроэлектроника) были и остаются секторами экономики, стратегически важными для современного технологически развитого государства.

Вместе с тем, важно отметить, что для проведения цифровизации экономики необходим соответствующий мировым стандартам и требованиям современного мирового рынка трудовых ресурсов уровень литературы и преподавания в области физики и математики, логики и комбинаторики, информационных технологий, экономики, бизнеса, права, а также психологии деловой коммуникации. Важно также отметить, что специалист в области высоких технологий, как и любой другой гражданин государства, должен иметь высокий культурный уровень, быть морально и физически выносливым, быть обеспеченным собственным жильем, личным транспортом, а также необходимыми для жизни продовольственными и промышленными товарами.

Соответственно, система образования, наука и культура, производственная сфера экономики (промышленность и строительная отрасль), сфера услуг, торговля и транспорт должны динамично развиваться параллельно процессам цифровизации. Большое значение для обеспечения экономического роста имеют также следующие факторы: поддержание на должном уровне высокой культуры производства и обслуживания, периодическое повышение профессиональной квалификации рядовых сотрудников и управленческого персонала, поддержание в надлежащем виде, а также поддержание в надлежащем состоянии производственной инфраструктуры, своевременные ремонт и замена производственного оборудования, закупка производственных материалов у проверенных поставщиков.

Литература

1. Ковалев, М.М. Амбициозные цели – лучшие стимулы /М.М.Ковалев // Беларуская думка. – 2010. – № 1. – С. 40–45.
2. Семашко, О.В. Все познается в сравнении/О.В.Семашко// Беларуская думка. – 2011. – № 12. – С. 91–96.

УДК 338.012

Б. С. Войтешенко

voiteshenko@bseu.by

Белогусский государственный экономический университет, Беларусь

РАЗВИТИЕ РАЗДЕЛЬНОГО СБОРА ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВТОРИЧНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

В статье рассматривается проблема повышения эффективности использования вторичных материальных ресурсов. Отмечается, что огромное количество твердых и жидких коммунальных отходов вывозится для захоронения на полигонах, что наносит ущерб окружающей среде и приводит к безвозвратным потерям вторичных материальных ресурсов. Предлагается развивать систему раздельного сбора твердых коммунальных отходов (ТКО). Рассматривается опыт Гродненской области и вносятся предложения по стимулированию раздельного сбора ТКО.

Высокий уровень жизни современного человека обеспечивается благодаря потреблению огромных объемов товаров, работ и услуг. Мы живем в обществе потребления. Уровень потребления растет год от года. Естественно, по уровню потребления наша страна существенно отстает от развитых государств, но тем не менее уровень потребления белорусского народа существенно вырос по сравнению с советским периодом. Раньше мы покупали вещи по мере их износа. Теперь зачастую ради самого процесса покупки. Современная бытовая техника рассчитана максимум на десять лет эксплуатации, а холодильники и телевизоры советских времен работали по двадцать-тридцать лет. Современные производители намеренно не производят бытовую технику, рассчитанную на долгие сроки эксплуатации, иначе у них просто не будет рынка сбыта.

Растут объемы производства, растет уровень жизни и объемы потребления, увеличиваются и объемы отходов.

В Беларуси образуется и вывозится автомобильными транспортными средствами специального назначения значительное, хотя и уменьшающееся количество как твердых, так и жидких коммунальных отходов. Так, в 2012 году было вывезено и захоронено 3355 тыс. т твердых и 1426 тыс. м³ жидких коммунальных отходов, в 2018 году – 3081 тыс. т твердых и 1065 тыс. м³ жидких коммунальных отходов [1]. Складирование твердых и жидких коммунальных отходов наносит ущерб окружающей среде и приводит к безвозвратным потерям вторичных материальных ресурсов: исходя из состава коммунальных отходов и процентного содержания в них ВМР, потребность в отдельных видах сырья может быть полностью удовлетворена. Вывозимые коммунальные отходы частично направляются на мусороперерабатывающие заводы (меньшая часть), а большая на полигоны.

Существующие в Республике Беларусь мощности 7 мусороперерабатывающих заводов и 80 линий по сортировке ТКО позволяют сортировать около 1 млн тонн ТКО в год, что составляет 26% от объема их образования.

Мусороперерабатывающие заводы имеются в четырех областных центрах (города Брест, Гомель, Гродно, Могилев), в г. Минске и в двух городах областного подчинения (Барановичи и Новополоцк). Данные мощности позволяют сортировать порядка 470 тыс. тонн ТКО ежегодно, в том числе все образующиеся отходы в Бресте, Гродно, Могилеве, 30% отходов в г. Гомеле, до 15% отходов в г. Минске.

В стадии строительства находится объект в г. Витебске мощностью 100 тыс. тонн в год со сроком ввода в эксплуатацию в I квартале 2020 г.

За 2018 год на мусороперерабатывающих заводах обработано 320,3 тыс. тонн ТКО, в том числе 46,3 тыс. тонн в рамках досортировки раздельно собранных отходов (15% от объема сортировки). Извлечено 51,2 тыс. тонн ВМР. Средний показатель отбора ВМР составил 16% [2].

В городах областного подчинения Витебске, Пинске, Жодино и Бобруйске, а также в районных центрах эксплуатируются линии по сортировке и досортировке раздельно собранных коммунальных отходов суммарной мощностью около 50 тыс. тонн отходов в год.

Из 118 районов объекты по сортировке (досортировке) коммунальных отходов имеются в 72-х (61%).

За 2018 год на объектах по сортировке ТКО обработано 331,4 тыс. тонн ТКО, в том числе 45,5 тыс. тонн ТКО, собранных раздельно (13% от объема сортировки). Извлечено 47,4 тыс. тонн ВМР. Средний показатель отбора ВМР составил 14%. На практике досортировка раздельно собранных отходов дает значительно больший процент отбора ВМР, чем сортировка смешанных отходов.

Различная эффективность отбора ВМР по областям связана с недостаточным развитием системы раздельного сбора отходов в отдельных регионах.

Вместе с тем, в развитых зарубежных странах уже не одно десятилетие существует прекрасно налаженная система раздельного сбора отходов. Так, шведов с детского сада приучают организованно выбрасывать отходы, разделять их по категориям, так как это не так просто, как кажется на первый взгляд. Возле каждого шведского дома стоят контейнеры: для стекла, бумаги, пластика, металла, остатков пищи и для отходов, которые не подлежат утилизации. Запрещено выбрасывать вместе с мусором вредные отходы (химикаты, батарейки, аэрозольные баллончики) – для них в каждом населенном пункте есть экологические станции, на которых размещают разноцветные контейнеры для каждого вида. Алюминиевые банки возвращаются в магазины и за них выплачивается залоговая стоимость. Пищевые отходы выбрасываются в специальных пакетах из разлагающегося в земле экологически чистого материала [3].

В Японии, где наиболее остро стоит территориальная проблема, идут по пути селективного сбора отходов: в некоторых городах мусор разделяют на 32 категории, для каждой из которых существуют специальные приемные пункты. [4].

Для получения максимального количества сырья из ТКО наиболее эффективно использование системы их раздельного сбора. Как правило, раздельный сбор представляет собой отбор полезных фракций сырья в процессе их образования у населения и организаций. Соответствии с сырьевым потенциалом отходов принято раздельно собирать следующие их фракции: бумага и картон, стекло, упаковочная полимерная тара, текстиль, биологические отходы, электроприборы, шины и металлы. Имеются также фракции отходов, которые собирают раздельно не столько из-за их сырьевого значения, сколько из экологических соображений, так как их попадание в

среду связано с сильным негативным воздействием на человека и природу. К таким видам отходов относятся элементы питания, отработанные машинные масла, медицинские препараты и лекарства, прочие опасные отходы (краски, лаки и другое).

За последние десятилетия развития отдельного сбора ТКО значительно повысился технологический уровень сортировочного оборудования в части автоматизации процессов. Это позволяет разделить систему отдельного сбора как минимум на два основных потока отходов: «мокрые» отходы, содержащие биоразлагаемые фракции, и «сухие» отходы, пригодные для сырьевого и энергетического использования. Однако любой вид отдельного сбора связан с большими административными и эксплуатационными затратами по их сбору и обработке, которые даже в случае с фракциями, имеющими высокий сырьевой потенциал, не возмещаются за счет доходов от их продаж.

В связи с этим в странах с низким уровнем тарифов, как правило, отдельный сбор отсутствует и все потоки отходов сводятся в один большой поток смешанных ТКО. Сырьевое использование смешанных отходов очень ограничено из-за загрязнения полезных фракций и потери потребительских свойств, а также из-за сложности и затратности извлечения из них полезных фракций.

В настоящее время в мировой практике обращения с отходами используются два основных метода обработки смешанных отходов:

- 1) механико-биологическая обработка;
- 2) сжигание.

Механико-биологическая обработка смешанных ТКО включает комплекс мероприятий, направленных на сортировку ТКО, распад или сушку биоразлагаемых фракций, а также в большинстве случаев производство альтернативного топлива.

В нашей стране также организован отдельный сбор мусора. Первый эксперимент был проведен в г. Лида Гродненской области в 1997-1998 гг. эксперимент был признан успешным, но вначале не получил широкого распространения. Более-менее широкое развитие отдельный сбор ТКО в Республике Беларусь получил в 2007-2009 гг.

Для развития отдельного сбора ТКО предложена система расстановки трех контейнеров (бумага, пластик, стекло) и предоставления мусоровоза для их обслуживания (около 200 контейнеров на 1 мусоровоз).

Для стимулирования населения к отдельному сбору отходов установлен дифференцированный тариф на услугу обращения с ТКО в зависимости от наличия в жилом доме эксплуатируемого мусоропровода. В последние годы в республике основная масса мусоропроводов законсервирована.

Отдельный сбор отходов существенно повышает степень извлечения вторичных материальных ресурсов. Так, в КПУП «Гродненский завод по утилизации и механической сортировке отходов» отбор ВМР из смешанных ТКО составляет 6%, а из отдельно собранных ТКО – более 50%.

Литература

1. Охрана окружающей среды в Республике Беларусь. Статистический сборник. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2019. С. 170-194.
2. Войтешенко, Б.С. Развитие рыночных отношений в системе обращения с отходами / Б.С. Войтешенко // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы XII Международной научно-практической конференции: (г. Минск, 16 мая 2019 г.). - Минск: БГЭУ, 2019. - С. 54-55.
3. Чернышев, В.И. Обращение в твердыми бытовыми отходами в Швеции / В.И. Чернышев, Д.В. Рей-Санчес // International Journal of Humanities and Natural Sciences, vol. 1, part 1. – 2016. С. 199-201.
4. Горбачева Л.А. Зарубежный опыт мусоросжигания // Энергия: экономика, технология, экология. – 2009. - №7. – С. 49-54.

5. Об объемах сбора и использования вторичных материальных ресурсов, размерах и направлениях расходования средств, полученных от производителей и поставщиков в 2018 году. Отчет оператора вторичных материальных ресурсов. Минск, 2019.

6. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития РБ до 2030 года. Минск, 2017 [Электронный ресурс] // Минэкономики Респ. Беларусь: сайт. URL: https://www.economy.gov.by/ru/dejst_prognoz_dok-ru/. - Дата доступа: 05.09.2020).

УДК 338.242.2:005.334:334.758

И. В. Вселенская

ingachka28@mail.ru

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Россия

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

В кризисных условиях современной экономики управленческие решения компаний все чаще становятся направлены на выбор такого вида корпоративной стратегии как стратегия слияния и поглощения. Данная стратегия позволяет повысить эффективность и рентабельность бизнеса как компании-инициатора сделки, так и компании-цели. Однако данная стратегия сопряжена с большим количеством рисков, которыми необходимо управлять, что является основной целью риск-менеджмента.

В данной статье на основании проведенного обзора литературы по вопросам определения сущности риск-менеджмента уточняется понятие риск-менеджмента как составляющего элемента корпоративной стратегии слияния и поглощения.

Также описываются позиции различных авторов на этапы процесса риск-менеджмента и предлагается авторский алгоритм риск-менеджмента, объединяющий разрозненные этапы в исследованиях современных ученых.

В современных экономических условиях, когда большинство управленческих решений принимается в условиях риска, отсутствия полной достоверной информации, существования противодействующих тенденций, элементов случайности и других экономических условий хозяйственной деятельности компаний процесс управления становится трудно прогнозировать [1]. Управление риском, осуществляемое с помощью конкретных инструментов, как элемент разработанной и реализуемой стратегии развития компании, позволяет адекватно реагировать на внутренние и внешние угрозы деятельности компании, предпринимать антикризисные меры [1].

Риск-менеджмент является частью стратегической системы управления компанией, интегрированной в общую стратегию развития, что делает его эффективным элементом, направленным на достижение сбалансированности между увеличением прибыли и сокращением убытков [2].

Выбор актуальной стратегии развития компании неразрывно связан с созданием новой, эффективной системы управления рисками: их идентификации, анализа, устранения, контроля и оценки [3]. Система риск-менеджмента должна быть целиком интегрирована в общую стратегию компании.

Понятие риск-менеджмента в современной экономической литературе используется достаточно широко, однако существует большое количество различных мнений относительно трактовки данного понятия. Чаще всего отечественные исследователи отождествляют это понятие с управлением рисками, а Киселев А. А., например, считает, что риск-менеджмент – это разработка мероприятий по предупреждению или снижению нежелательных последствий от риска [4]. Следовательно, объектом управления выступает не сам риск, а его последствия. В центре риск-менеджмента стоит задача обеспечения руководителя компании полной

информацией для принятия управленческого решения и субординация ответственности за все процессы, а сам риск-менеджмент нацелен на оценку последствий рисков, увеличение эффективности использования существующих ресурсов в условиях жесткой рыночной конкуренции. При этом, Киселев А. А. отмечает, что риск-менеджмент – это задача не столько руководителя, сколько специально сформированного аналитического отдела. Таким образом, Киселев А. А. под риск-менеджментом понимает деятельность специалистов-аналитиков по выявлению и оценке вероятностных рисков, по разработке предложений для руководителей по уменьшению неблагоприятных последствий рисков при реализации управленческих решений [4]. Позиция Киселева А. А. близка контексту данного исследования, поскольку риск-менеджмент рассматривается с точки зрения предотвращения неблагоприятных последствий рисков, а именно, финансовых потерь от их реализации.

Похожее определение дает Легейда В. С., говоря, что риск-менеджмент – это совокупность приемов, мер и способов, которые позволяют предсказать возникновение того или иного риска и принять конкретные действия по его исключению или сокращению негативных последствий от его реализации для получения максимально возможной прибыли в условиях неопределенности [5]. Однако объектом управления выступают не последствия, а сами риски, например, потеря инвестиционных вложений или отсутствие прибыли. Риск-менеджмент как процесс состоит из решения конкретных задач по профилактике возникновения рисков, минимизации ущерба от возникновения риска, максимизации дополнительной прибыли, которая генерируется в процессе управления рисками [5].

Макеев А. С. делает акцент на сущности риска как возможности потерь от осуществления выбора, в связи с чем риск-менеджмент понимается как деятельность, которая учитывает неопределенность в ситуации выбора альтернативы [6].

Схожее определение дают Делахов Д. А. и Каратаев Н. Д., когда в своей работе под риск-менеджментом понимают деятельность, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой есть возможность качественно и количественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [7].

Данные формулировки ограничены ситуацией выбора альтернатив, хотя риск-менеджмент не всегда осуществляется в контексте выбора, например, в случае рисков после совершения интеграции, когда уже необходимо предпринимать меры по устранению или нивелированию неизбежных рисков.

Риск-менеджмент, по мнению Бороненко М. В., заключается в достижении максимальной степени управляемости риском, в связи с чем необходимо постоянно совершенствовать управление риском в различных ситуациях [1]. Максимальная управляемость риском необходима особенно в ситуации наиболее критичных рисков сделки слияния и поглощения для обеспечения их подконтрольности.

Мизенин Е. С. и Аничева А. Н. определяют риск-менеджмент как комплексный анализ финансово-экономических, производственных, технологических факторов, оказывающих влияние на компанию [2]. Мнение авторов ограничено, поскольку детальный анализ должен предшествовать риск-менеджменту или быть его частью, поскольку помимо анализа процесс управления рисками включает не только их анализ, но и оценку рисков, и меры по их устранению.

Риск-менеджмент как систему определяют Гужин А. А. и Ежкова В. Г., утверждая, что риск-менеджмент – это система управления риском и экономическими отношениями, возникающими в процессе этого управления, включающая стратегию и тактику управленческих действий [8]. Данное определение, в отличие от предыдущего,

охватывает процесс управления рисками в комплексе, как его стратегический, так и тактический аспект, не разбивая его на составляющие элементы.

Широкий круг различных аспектов явления риск-менеджмента обуславливает его многогранность и сложность формулировки понятия. В рамках настоящего исследования остановимся на таком определении риск-менеджмента как составляющего элемента корпоративной стратегии слияния и поглощения, состоящего из совокупности методов и способов, позволяющих предсказать возникновение рисков, комплексно проанализировать и оценить их, и принять определенные действия по сокращению или нивелированию негативных последствий от данных рисков с целью получения максимальной прибыли. Данное определение учитывает те аспекты риск-менеджмента, которые имеют отношение непосредственно к данной работе.

Процесс риск-менеджмента является многоэтапным и представляет собой совокупность последовательных стадий. Существует большое количество различных мнений исследователей по числу и содержанию данных этапов. Наиболее полную классификацию этапов дает Бороненко М. В., который в качестве этапов риск-менеджмента предлагает рассматривать следующие:

- информационный анализ (мониторинг внешней и внутренней среды компании, выявление возможных рисков и корректировка известных факторов),
- диагностика текущей ситуации (специфика задачи, выявление и учет причин, которые вызывают изменение риска, их ранжирование и оценка потерь в случае изменения ситуации),
- разработка альтернативных вариантов решений (для каждого варианта установление границ возможного отрицательного проявления всех видов рисков),
- принятие решения (комплексное обоснование решения и принятие допустимого риска),
- организация и реализация (реализация риск-решения, оперативные мероприятия по устранению новых аспектов проявления риска) [1].

Данный алгоритм служит системой для управления рисками, планирования мероприятий по ослаблению их негативного влияния, предвидения и недопущения потерь рыночной стоимости компании.

Делахов Д. А. и Каратаев Н. Д. выделяют такие этапы риск-менеджмента, как планирование, анализ риска, выявление проблемных мест, выбор решения из возможных вариантов, осуществление мер по борьбе с риском [7].

Гужин А. А. и Ежкова В. Г. подробно рассматривают этап планирования рисков, деля его на три подэтапа:

- идентификацию рисков проекта,
- оценку степени опасности риска,
- разработку реагирования [8].

Среди всех стадий Легейда В. С. отмечает значимость этапа классификации рисков. Для максимально точного прогнозирования наступления риска и принятия наиболее эффективных мер к снижению силы его влияния, необходимо произвести правильную классификацию рисков по их функциональной направленности, поскольку каждому виду риска соответствует свой прием управления им [5].

Киселева И. А. в своей работе выделяет виды рисков и отмечает, что в рамках процесса риск-менеджмента для каждого риска необходимо определить вероятность его наступления и оценить влияние риска с помощью приведенных методов оценки и минимизации рисков [9].

Этапу тщательного анализа риска на постоянной основе с целью контроля и управления им уделяют особое внимание Мизенин Е. С. и Аничева А. Н. Авторы в качестве стадий риск-менеджмента выделяют следующие пять этапов:

- планирование,
- анализ риска,
- выявление проблемных мест,
- выбор решения из возможных альтернатив,
- осуществление мер борьбы с риском [2].

Свою классификацию этапов риск-менеджмента предлагает Курмакаева Д. Д., выделяя стадии:

- выявления риска и оценки вероятности его реализации, а также масштаба последствий определения максимально возможного убытка,
- выбора методов и инструментов для управления выявленным риском,

Таблица 1 – Интегрированная таблица оценки полноты алгоритма риск-менеджмента при реализации сделок слияния и поглощения

Этапы	Авторы							
	Бороненко М. В.	Делахов Д. А. и Каратаев Н. Д.	Гужин А. А. и Ежкова В. Г.	Легейда В. С.	Киселева И. А.	Мизенин Е. С. и Аничева А. Н.	Курмакаева Д. Д.	Разработанный алгоритм
Информационный анализ	+	+				+		+
Выявление рисков	+	+	+			+	+	+
Классификация рисков				+	+			+
Оценка рисков			+		+		+	+
Разработка вариантов решений	+	+				+	+	+
Принятие решения	+	+				+		+
Осуществление мер по борьбе с рисками	+	+	+			+	+	+

Источник: составлено автором

- разработки риск-стратегии,
- реализации риск-стратегии,
- оценки достигнутых результатов и корректировки риск-стратегии [10].

Таким образом, опираясь на рассмотренные результаты исследований современных ученых, можно предложить следующий алгоритм риск-менеджмента, релевантный целям настоящего исследования:

1. Информационный анализ.
2. Идентификация рисков.
3. Классификация рисков.
4. Оценка значимости рисков.
5. Ранжирование рисков по уровню значимости.
6. Выбор инструмента управления риском.
7. Осуществление мер по борьбе с риском.

Риск-менеджмент начинается с информационного анализа внешней и внутренней среды, в которой реализуется сделка слияния и поглощения, оценивается текущее

состояние компаний, участвующих в сделке, рассматриваются нормативные и правовые ограничения совершения сделки, иными словами, анализируется полная информационная база, которая оказывает влияние на наличие или отсутствие рисков сделки слияния и поглощения.

Вторым этапом риск-менеджмента является идентификация рисков. На данном этапе, опираясь на произведенный анализ, осуществляется выявление рисков, которые характерны конкретной сделке на данном этапе ее реализации.

Идентифицированные риски необходимо классифицировать, поскольку каждому виду рисков соответствует свой инструментарий управления, и идентификация вида риска позволяет быстрее и точнее выбрать инструмент управления им.

Следующим этапом риск-менеджмента является оценка значимости рисков по величине потенциальных потерь, по силе воздействия на компании, участвующие в сделке.

Оценка значимости рисков проводится с целью их последующего ранжирования по уровню значимости для определения приоритетности принятия управленческих решений по поиску инструментов управления конкретными рисками.

Ранжированный ряд рисков по уровню их значимости позволяет более оперативно и точно подбирать релевантный инструмент для управления ими.

В заключении процесса риск-менеджмента согласно выбранным инструментам управления рисками осуществляются конкретные практические меры по борьбе с рисками, по их устранению или сокращению негативных последствий от их реализации.

Разработанный алгоритм риск-менеджмента можно считать наиболее полным, доказательство чему представлено в таблице 1.

Разработанный алгоритм позволяет комплексно произвести анализ рисков, сопутствующих сделкам слияния и поглощения, а также подобрать релевантные инструменты для их нивелирования.

Литература

1. Бороненко М. В. Формирование системы управления рисками на предприятии // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2017. №10. С. 109-112.
2. Мизенин Е. С., Аничева А. Н. Риск-менеджмент как система управления риском // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2016. №1. С. 26-28.
3. Медведева Е. П. Организация интегрированного риск-менеджмента в организации // Вестник науки и образования. 2020. №24-4 (78). С. 23-26.
4. Киселев А. А. Риск-менеджмент и управление рисками: проблемы обоснования сущности понятий как научных категорий теории и практики управления организациями // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №3-1. С. 82-85.
5. Легейда В. С. Сущность и содержание риск-менеджмента // Вопросы науки и образования. 2018. №7 (19). С. 114-117.
6. Макеев А. С. Факторы, определяющие сущность менеджмента рисков информационной безопасности // Молодой ученый. 2016. № 11 (115). С. 192-196.
7. Делахов Д.А., Каратаев Н.Д. Риск-менеджмент в предпринимательской деятельности // Дискуссия. 2017. №5 (79). С. 31-34.
8. Гужин А. А., Ежкова В. Г. Риск-менеджмент и методы управления рисками // Инновации и инвестиции. 2017. №2. С. 185-189.
9. Киселева И. А. Риск-менеджмент в бизнесе // Проблемы Науки. 2017. №13 (95). С. 62-65.
10. Курмакаева Д. Д. Актуальные вопросы управления рисками в организации // Контентус. 2019. №S11. С. 39-44.

А. П. Геврасёва,

anya1478@mail.ru

В. Ю. Артюшенко

artiushenko.vika@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД В УПРАВЛЕНИИ «ЗЕЛЕНЫМ» РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье обосновывается значимость использования программно-целевого метода в управлении региональным развитием на принципах «зеленой» экономики. Особую актуальность применение данного метода имеет для Гомельской области. Во-первых, регион является наиболее пострадавшим от последствий аварии на ЧАЭС. Во-вторых, на территории области сосредоточен крупный промышленный комплекс. Реализация принципов «зеленой» экономики находит отражение в ряде государственных программ и стратегий развития. Эффективность программных документов характеризуется вкладом показателей экономической, социальной и экологической эффективности в развитие регионов. Об эффективности и действенности направлений можно сделать вывод по результатам реализации ряда предусмотренных мероприятий.

Важным инструментом реализации приоритетов социально-экономического развития регионов является программно-целевой метод. Сущность программно-целевого метода заключается в отборе основных целей, разработке взаимоувязанных мероприятий по их достижению в намеченные сроки при сбалансированном обеспечении ресурсами с учетом эффективного их использования [1, с. 132]. Финансирование программ увязано с достижением прогнозируемых в них результатов и целевых показателей.

В условиях рыночной экономики программно-целевой метод управления «зеленым» развитием регионов становится одним из основных инструментов государственной социально-экономической политики. Совершенствование механизма управления региональной экономикой невозможно без эффективного использования принципов «зелёной» экономики.

Необходимость развития «зеленой» экономики в Гомельской области обусловлена последствиями аварии на Чернобыльской АЭС, которые связаны с исключением из сельскохозяйственного оборота части земель, сокращением размеров пользования природными ресурсами, переселением населения в чистые районы. На территории региона сосредоточен крупный промышленный комплекс, работа которого оказывает отрицательное воздействие на окружающую среду и экологическую безопасность.

На данный момент в Гомельской области действует 21 государственная программа, которые по определенным направлениям их реализации включают принципы и механизмы «зеленой» экономики.

В таблице 1 указаны программные документы, которые являются значимыми для социально-экономического развития Гомельской области на принципах «зеленой» экономики.

Реализация указанных программ предполагает решение проблем, связанных со стабилизацией экологической ситуации в регионе, обусловленной не только действием радиоактивного фактора, но и со снижением промышленными организациями количества выбросов в атмосферный воздух, а также наличия твердых неперерабатываемых отходов.

Таблица 1 – Государственные программы и Стратегии социально-экономического развития Республики Беларусь, предусматривающие реализацию принципов «зеленой» экономики

Название программы	Цель и значимость для развития Гомельской области
Государственная программа по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на период до 2020 года	создает безопасные условия жизнедеятельности населения территории радиоактивного загрязнения; позволяет обеспечить необходимый уровень инфраструктуры; предусматривает реализацию в пострадавших от аварии районах специальных инновационных проектов, направленных на повышение уровня их социально-экономического развития.
Стратегия в области охраны окружающей среды на период до 2025 года	определяет приоритетные направления государственной политики в области охраны окружающей среды, направленных на обеспечение устойчивого социально-экономического развития, как государства, так и региона, в интересах общества и личности.
Государственная программа «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов» на 2016-2020 гг.	определяет цели, задачи и основные направления государственной политики в области охраны окружающей среды и устойчивого использования природных ресурсов, финансовое обеспечение комплекса мероприятий в регионах и механизмы их реализации в соответствии с установленными целевыми индикативными показателями.
Государственная программа «О социальной защите и содействии занятости» на 2016-2020 гг.	направлена на повышение эффективности использования рабочей силы в регионе, включая улучшение условий и повышение безопасности труда, развитие социальной инфраструктуры и создание комфортных условий жизнедеятельности населения.

Реализация принципов «зеленой» экономики предусматривает обеспечение занятости населения за счет создания «зеленых» рабочих мест на основе «зеленых» технологий в новых «зеленых» секторах экономики, возникновение которых предполагает более глубокую переработку отходов, снижение энергопотребления или использование альтернативной энергии. Более глубокая переработка сырья позволит снизить себестоимость продукции и увеличить прибыль на «зеленых» производствах по сравнению с традиционными. В результате появляются резервы увеличения размера заработной платы. Соответственно, направления, предусмотренные в программах, будут способствовать повышению занятости населения, уровня и качества его жизни, искоренению бедности, улучшению демографической ситуации в регионе.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Гомельской области на период 2016-2020 годы осуществляется совершенствование экономических, технических и технологических условий природопользования в рамках реализации мероприятий, что позволяет достичь основных показателей охраны окружающей среды и эффективного природопользования.

В Гомельской области в развитии «зеленой» экономики прямо или косвенно принимают участие все региональные органы государственного управления, но большая часть обязанностей возлагается на соответствующие структурные подразделения Гомельского областного исполнительного комитета – Комитет природных ресурсов и охраны окружающей среды и Комитет экономики. В рамках Программы к числу

основных задач Комитета природных ресурсов относятся: обеспечение экологически благоприятных условий жизни населения региона и сдерживание роста выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников.

В компетенцию Комитета экономики входит переход от механизмов равномерного развития районов и небольших поселений к стратегии концентрации государственных и частных инвестиционных ресурсов в центрах экономического роста, имеющих наиболее высокие характеристики инвестиционной привлекательности, наилучшие предпосылки для получения значимых экономических эффектов.

К числу основных результатов реализации программ за период 2016-2019 гг. по развитию «зеленой» экономики в Гомельской области относятся:

– в экономической сфере – создание производства пиломатериалов ООО «Форест Фактор» в городском поселке Сосновый Бор Светлогорского района; комплектация ОАО «Житковичихимсервис» оборудованием по транспортировке и перегрузке сапропеля; наращивание производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий;

– в социальной сфере – снижение уровня зарегистрированной безработицы с 1,0% в 2016 г. до 0,2% в 2019 г.; создание новых рабочих «зеленых» мест на новых «зеленых» производствах и трудоустройство на них около 6 тыс. человек; оказание содействия в развитии предпринимательства и ремесленной деятельности.

В соответствии с Национальным планом действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь к реализации на территории Гомельской области планируются такие мероприятия, как развитие системы сертификации климатической нейтральности организаций в различных отраслях экономики; использование возобновляемых источников энергии; ввод в эксплуатацию зарядных станций (включая быстрые) в местах стоянки (парковки) автомобилей, а также на крупных автомагистралях и объектах придорожного сервиса; проведение обучающих семинаров по «зеленой» экономике для специалистов местных исполнительных и распорядительных органов.

Таким образом, государственное управление развитием регионов на принципах «зеленой» экономики осуществляется в рамках принятых программ и стратегий, которые, учитывая особенности каждого региона, способствуют достижению поставленных целей и решению задач посредством финансирования программных мероприятий на государственном или местном уровнях.

Литература

1. Планирование национальной экономики, отраслей и регионов, предприятий: справ. пособие / В.И. Борисевич [и др.]; под ред. В.И. Борисевича. – Мн.: Современная школа, 2008. – 576 с.

УДК 519.2

П. В. Герасименко, С. М. Вертешев, С. Н. Лехин

pv39@mail.ru

Псковский Государственный Университет, Россия

ПРОГНОЗНАЯ ОЦЕНКА ПРИРОСТА ЖИЛЬЯ В ОБЛАСТЯХ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ГОРОДА КОТОРЫХ ПРИНЯТЫ В ГАНЗЕЙСКИЙ СОЮЗ НОВОГО ВРЕМЕНИ

Рассмотрены вопросы моделирования и анализа уровня обеспеченности жильем населения в областях Северо-Западного округа Российской Федерации, города которых в конце 20 века вошли в Ганзейский союз Нового времени. Оценен рост введенного жилья для населения в областях и осуществлен прогноз его роста в 2019 году.

Отдельные области Северо-Западного округа Российской Федерации в разные периоды времени входили в состав Ганзейского торгового союза. Наиболее ранние связи Русско-ганзейской торговли существовали с Псковом. В Ганзейских отношениях Пскова существовало три периода: начало формирования договорных отношений (XIII века – XIV век); отношение между Любекской Ганзой и Псковом (XIV-XV век); отношение между Ливонской Ганзой и Псковом (XV-XVI век). Ганзейский союз получил разрешение на торговлю в Новгороде, Пскове, Архангельске и Холмогорах в 1514 году.

В настоящее время многие области Северо-Западного федерального округа РФ приняты в Ганзейский союз Нового времени (или «Новая Ганза») – международная неправительственная организация («культурное содружество городов»). Союз был основан в 1980 году в голландском городе Зволле с целью поддержки торговли и туризма.

«Ганзейский союз Нового времени» объединяет 176 экономически и политически активных городов из 15 европейских государств. Штаб-квартира Новой Ганзы расположена в германском городе Любеке.

Первым со стороны Российской Федерации в союз городов в 1993 году вступил Великий Новгород. Всего в «Новую Ганзу» были приняты тринадцать следующих городов центрального федерального округа: Белозерск, Великий Новгород, Великий Устюг, Ивангород, Калининград, Кингисепп, Псков, Смоленск, Тверь, Торжок, Тотьма, Вологда.

В 2016 году в Ганзейский союз Нового времени был принят еще один русский город – Порхов. Однако пока он не подал заявку на вступление в Союз русских Ганзейских городов.

«Новая Ганза» поставила перед собой задачу сохранить ганзейский дух культуры в ганзейских городах, внести вклад в экономическое, культурное, социальное и политическое единство Европы, использовать инструмент народной дипломатии для укрепления европейских связей.

Сегодня области Северо-Западного округа РФ ведут активное строительство в городах. Рынки недвижимости оказывает большое воздействие, как на все стороны жизни и деятельности людей, так и на миграционные процессы. Огромное влияние на первичный рынок оказывает, в том числе, и торговля с городами из 15 европейских государств. В таблице 1 приведены данные по центральному федеральному округу российской Федерации за 2017 год [1].

В дальнейшем будем предполагать, что прирост жилья результирующий показатель или объясняемая переменная N является случайной величиной, а ее опытное (выборочное) значение – средним значением этой величины. Общая площадь жилья P выступает фактором (объясняющей переменной), величина которого объясняет прирост. Она принимается неслучайной величиной [2]. В работе используется для моделирования линейная регрессия, уравнение которой связывает прирост жилья $\hat{N}_p(P)$ и общую численность P по соотношению: $\hat{N}_p(P) = a + b \cdot P$.

Таблица 1 – Статистические данные

Области	Численность населения, тыс. человек	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, м ² .	Введено в действие в 2017 году общей площади жилья домов на 1000 человек населения, м ² .
Архангельская область	1155,0	27,5	422,8
Вологодская область	1176,7	29,6	542,3
Калининградская область	994,6	28,1	902,4

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
Ленинградская область	1813,8	28,4	2625,8
Мурманская область	753,6	25,2	59,0
Новгородская область	606,5	31,2	231,6
Псковская область	636,5	30,4	202,3
Смоленская область	949,3	28,4	484,4
Тверская область	1283,9	31,3	585,2
Республика Карелия	622,5	26,2	222,3
Республика Коми	840,9	27,9	222,8

Моделирование линейной регрессии выполнено в *Excel* с помощью инструмента «Регрессия» надстройки «Пакет анализа» [3].

Таблица 2 – Выборочные значения параметров

Линейная регрессия		Коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации	Статистика Фишера
Коэффициент b	Свободный член a	R	R^2	F
Однофакторная регрессия: прирост жилья – численность населения				
0,0017	-1,1098	0,86	0,73	27,2

Инструмент «Регрессия» пакета анализа данных *Excel* позволяет по введенным статистическим данным получить значения выборочных коэффициентов корреляции R , детерминации R^2 , стандартного отклонения; разложения общей суммы квадратов на объясненную и остаточную, расчетное значение F -статистики; значения регрессионных параметров, их стандартные ошибки и расчетные t -статистики.

Оценка статистической надежности уравнения регрессии в целом производится с помощью F_0 - критерия Фишера. Получено, что нулевая гипотеза F_0 о случайной природе коэффициента регрессии, а, следовательно, и оцениваемой модели отвергается и признается их статическая значимость и надежность. В таблице 2 приведены основные параметры регрессионной зависимости. На рис.1 представлен график регрессионной зависимости введенной площади на 1 человека от численности населения.

Анализ функций регрессии (рис. 1) и значений параметров (таблица 1) позволяет заключить, что качество построенных регрессионной функции достаточно высокое (коэффициент корреляции равен 0,73). Зависимости показывают, что введенная до 2017 года площадь жилья на 1 жителя в Северо-Западном округе на уровне 73% объясняется количеством жителей. Эти зависимости позволяет проводить прогнозирование объема жилья на 1 человека в последующие годы.



Рисунок 1 – Опытные данные и график регрессионной зависимости

В работе также проведена прогнозная оценка зависимости вводимой площади на 1 человека от численности населения и общей жилой площади.

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2018: Стат. сб./Росстат – М., 2018 – 694 с.
2. Вертешев С.М. Моделирование зависимости показателей знаний инженерных дисциплин от математических дисциплин при подготовке студентов по направлению ИВТ в Псковском государственном университете / Вертешев С.М., Герасименко П. В., Лехин С.Н.// Журнал «Инженерное образование». - Москва: АИОР, 2019 г. С. 82-91
3. Герасименко П. В. Тенденции и перспектива математического образования в технических вузах. / Герасименко П.В., Ходаковский В.А., Кударов Р.С., Бубнов В.П., Хватцев А.А. // Известия Петерб. Ун-та путей сообщения. – СПб. 2017. Т. 14. № 4. С. 727-737.

УДК 334.722.8

Л. А. Гиткович

hitkovich@mail.ru

Белорусский государственный экономический университет, Беларусь

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ХОЛДИНГОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Рассматривается формирование различных моделей холдинговых структур в зарубежной практике, и анализируется процесс формирования, выделены особенности и тенденции развития холдингов в национальной экономике.

На современном этапе экономического развития акционерные формы хозяйствования являются преобладающими в объеме валового выпуска как в странах с рыночной экономикой, так и в государствах с транзитивной экономикой.

В Республике Беларусь акционерные формы хозяйствования, зародившиеся еще в начале трансформации экономической системы, прошли сложные этапы эмпирической настройки в условиях изменений воспроизводственных процессов и до настоящего времени их потенциал в полной мере не реализован.

Формирование и развитие разнообразных форм хозяйствования представляют собой неотъемлемый элемент институциональных преобразований и стратегии инновационного устойчивого развития Республики Беларусь.

В мировой практике развитие акционерной формы хозяйствования на современном этапе происходит в рамках двух основных моделей.

- *англо-саксонская модель*, где есть безусловный приоритет прав акционеров, и основной контроль осуществляется через рынок капитала.

- *континентальная модель*, или модель *банковского контроля*, где банки и их представители в совете директоров играют решающую роль в управлении. Уникальной особенностью данной системы управления является *кодетерминация*, т. е. участие персонала (не менеджеров) в управлении: от 1/3 до 1/2 мест в наблюдательном совете занимают выборные сотрудники компании. Через представителей служащих трудовому коллективу разъясняются важнейшие принимаемые решения, определяющие деятельность компании.

Вместе с тем, каждая страна имеет свою экономическую систему с определенной конфигурацией ее элементов. В рамках экономических систем выделяются национальные модели (англо-саксонская, континентальная, японская). Формы хозяйствования, являясь частью экономической системы, на наш взгляд, повторяют ее конфигурацию. В нашем исследовании мы приходим к выводу о наличии взаимосвязи между моделью экономической системы, акционерной собственностью, и системы корпоративного управления акционерным обществом.

Развитие акционерной формы хозяйствования в Республике Беларусь происходило в контексте кардинальных социально-экономических преобразований административно-командной экономической системы. Новые субъекты хозяйствования, появлялись как в результате преобразования существовавших государственных предприятий в новые организационно-правовые формы, так и в результате их создания.

Проведенный анализ позволяет констатировать, что формирующаяся в Республике Беларусь модель акционерных форм хозяйствования характеризуется наличием разрозненных компонентов традиционных моделей, с преобладанием элементов модели «инсайдеров».

На современном этапе дальнейшее развитие акционерных форм хозяйствования в Республике Беларусь идет по пути создания усложненных форм, в результате чего широкое распространение получают *холдинги*.

Холдинговые компании широко распространены в зарубежных странах. Однако термин «холдинговая компания» применяется в основном в странах англо-американской правовой системы. Законодательство Великобритании понимает холдинговую компанию как имеющую экономическую власть над другой компанией (дочерней компанией) в результате прямого или косвенного участия в ее уставном капитале.

В Германии для обозначения аналогичных производственно-хозяйственных комплексов используются термины «концерн» и «консорциум».

До недавнего времени в Беларуси понятие «холдинг» заменялось сходным по значению – «производственное объединение». Крупные белорусские предприятия, разраставшиеся за счет присоединения к ним мелких убыточных компаний, со своей задачей – «реанимацией» не слишком успешного бизнеса – справлялись неплохо. Но с точки зрения организации процесса управлять ими было не так уж и просто. На

практике понятие «холдинг» имеет больше экономическое содержание, нежели юридический смысл. Когда в экономике западных стран холдинговые структуры приобрели огромное значение, на них обратили внимание и в Беларуси.

Законодательные основания для такой формы взаимодействия субъектов хозяйствования в Республике Беларусь введены 28 декабря 2009 года, и уже в апреле 2010 года Министерством экономики Республики Беларусь зарегистрирован первый холдинг.

Создание и деятельность холдингов на территории Республики Беларусь имеют ряд особенностей:

- холдингом признается объединение юридических лиц, прошедшее процедуру регистрации в Министерстве экономики Республики Беларусь;
- холдинг не является юридическим лицом;
- по отдельным операциям для участников холдинга законодательно установлен льготный (преференциальный) режим налогообложения;
- особенности создания и деятельности холдингов на территории страны могут устанавливаться только Президентом Республики Беларусь.

На сегодняшний день в Республике Беларусь действует больше 90 холдингов, в которые объединено около 660 субъектов хозяйствования различных организационно-правовых форм (из них 509 объединены в холдинги с участием государства).

Ключевыми задачами в стратегии развития холдингов в Республике Беларусь, на наш взгляд, являются выпуск и реализация высокорентабельной продукции, расширение и диверсификация рынков сбыта. Основными направлениями достижения вышеуказанных задач должна стать поэтапная модернизация, техническое перевооружение и реконструкция производственных линий, отвечающих требованиям мировых стандартов, проведение мероприятий по финансовому оздоровлению предприятий.

На сегодняшний момент в области организации системы управления холдингов Республики Беларусь имеются как положительные тенденции, так и определенные проблемы. К положительным тенденциям можно отнести наличие у большей половины кодексов корпоративного управления, независимых директоров в составе наблюдательных советов. Вместе с тем, практически во всех холдингах по-прежнему отсутствуют комитеты при наблюдательных советах.

Таким образом, можно констатировать, что на современном этапе экономического развития национальная модель еще не сформировалась, в ней отчетливо наблюдается смешивание разрозненных элементов мировых моделей и национальных особенностей, что требует дальнейшего теоретического осмысления и практической реализации.

УДК 796.01: 332.025: 330.123.6

Я. У. Гусінец

e_gusinet@inbox.ru

Гомельскі дзяржаўны ўніверсітэт ім. Ф. Скарыны, Беларусь

АСАБЛІВАСЦІ ФІТНЭСУ ЯК СФЕРЫ ПАСЛУГ

Аннотация. В представленной публикации раскрыто понятие фитнес-услуги, рассмотрены особенности развития фитнеса как сферы услуг, а также представлены факторы, определяющие размер потенциального рынка фитнеса и потребительского спроса на физкультурно-оздоровительные услуги.

Сфера паслуг – той сектар нацыянальнай эканомікі, які апошнім часам дэманструе ўпэўнены ўзрост. Тэндэнцыі лічбавізацыі сацыяльна-эканамічных адносін у

грамадстве спрыяюць гэтаму працэсу, змяняючы характар сэрвіснай чыннасці, насычаючы рынак новымі паслугамі, падаючы шырокія магчымасці для выкарыстання новых метадаў кіравання [1-3].

Прааналізаваўшы панятак паслугі, можна зрабіць выснову, што фітнэс-паслуга можа быць разгледжана як чыннасць па аказанні матэрыяльна-побытавых і сацыяльна-культурных паслуг, якія маглі б задаволіць фізкультурныя патрэбы насельніцтва. Але патрэбы людзей пры спажыванні дадзенай паслугі не абмяжоўваюцца фізкультурнымі патрэбамі. Усю спецыфіку дадзенай эканамічнай галіны характарызуе вызначэнне С.І. Смірнова «фітнэс-паслуга – гэта дзейнасць выканаўца па задавальненні патрэб людзей у здаровым ладзе жыцця, падвышэнні функцыйных магчымасцяў сродкамі фітнэсу і дзеля атрымання прыбылі вытворцам» [4].

Зыходзячы з гэтага, істотнай умовай падання фітнэс-паслуг з'яўляецца тое, што фізкультурныя патрэбы павінны задавальняцца, павялічваючы якасць жыцця людзей і паляпшаючы іх стан здароўя. Мэта здараўлення дасягаецца шляхам падання паслуг у выглядзе спецыялізаваных фітнэс-праграм [5, 6].

Паказаныя азначэнні паслугі і ўдакладненне панятку фітнэс-паслуга даюць нам магчымасць вылучыць спецыфічныя рысы фітнэс-паслуг.

Фітнэс-паслуга ўяўляе сабою працэс, які адбываецца паміж спажывальнікам – кліентам, і пастаўшчыком – фітнэс-клубам. Паслуга спажываецца кліентам вылучна ў момант яе падання і памяняць яе, як тавар, ці вярнуць па прычыне незадаваленасці якасцю немагчыма. А менавіта, асаблівасці фітнэс-паслугі палягаюць у тым, што ў канчатковым выніку спажыўцу прадаюцца не самі практыкаванні, а толькі магчымасць іх выканання пад кіраўніцтвам кваліфікаваных адмыслоўцаў, у адпаведных умовах, у адмыслова абсталяваных памяшканнях, з выкарыстаннем спецыфічнага абсталявання ці без яго. У звязку з гэтым узнікае шэраг асаблівасцяў фітнэс-паслуг, якія фітнэс-клубы павінны ўлічваць пры распрацоўцы стратэгіі продажаў [7-12].

Першае, фітнэс-паслуга нематэрыяльная і неадчувальная да моманту набыцця, ацаніць яе якасць спажывальнік можа вылучна ў момант падання, а найчасцей зусім па сканчэнні нейкай колькасці часу. Таму, зазвычай, кліент павінен на слова паверыць вытворцу, што атрымае чаканы эффект.

Другое, якасць гэтай паслугі няўстойлівая. Эфект ад яе спажывання залежыць ад мноства фактараў: месца, часу, умоў. Для атрымання чаканага эфекту трэба цыклічная, сталае і рэгулярнае спажыванне кліентам фітнэс-паслугі.

Трэцяе, фітнэс-паслуга неадлучная ад крыніц, што аказваюць і спажываюць яе. Так, прыкладам, замена інструктара ў трэнажорнай зале істотна можа змяніць попыт на дадзеную паслугу. У той жа час вынік, які кліент атрымае пасля выкарыстанні дадзенай паслугі, залежыць наўпрост і ад яго ўласных высілкаў.

Чацвёртае, фітнэс-паслугі незахаваемы: немагчыма іх загатаваць загадзя і складаваць як тавар матэрыяльнай вытворчасці ў чаканні ўзросту попыту пакупнікоў. Бо, калі попыт з боку спажыўца адсутнічае, прыкладам, на групавы занятак па пілатэсе ніхто не прыйшоў, то дадзеная паслуга проста знікае.

Пятае, фітнэс-паслуга сезонная (цыклічная) у спажыванні. Колькасць кліентаў вар'іруецца ў залежнасці ад пары года: найвялікі попыт на паслугі адзначаецца ў восеньска-зімовы і асабліва вясновы сезоны, а ў летні час, святочныя дні ці вакацыі назіраецца істотны адток спажыўцоў фітнэс-паслуг [7, 8, 13].

Такім чынам, апісаныя характарыстыкі фітнэс-паслугі не толькі раскрываюць яе камерцыйныя ўласцівасці, але і могуць вытлумачыць асаблівасці спажывецкіх практык на дадзеным рынку. Ад таго, наколькі правільна і ў поўным аб'ёме фітнэс-клубы ўлічваюць дадзеныя асаблівасці паслугі пры продажах, залежыць наўпрост спажывецкі попыт у фітнэсе і здзяйсненне кліентам паўторных набыткаў.

Памеры патэнцыйнага рынку фітнэсу і спажывецкі попыт вызначаюцца і іншымі фактарамі.

Сацыяльна-эканамічнымі фактарамі:

- узроўнем прыбыткаў і ўзростам плацежаздольнасці насельніцтва;
- актыўнасцю таргетных груп, а менавіта структурай выдаткаў насельніцтва на сферу паслуг;
- цаной на паслугі фітнэсу;
- наяўнасцю ў насельніцтва часу на спажыванне паслуг фітнэсу;
- развітасцю спартовай інфраструктуры – колькасцю спартовых аб'ектаў і іх прапускной здольнасцю;
- праграмным забеспячэннем трэнеравальнага працэсу – зместам фітнэс-праграм, магчымасцю трэнеравання розным сацыяльным групам.

Сацыякультурнымі і дэмаграфічнымі фактарамі:

- колькасцю насельніцтва і яго падлога-ўзроставым складам;
- узроўнем адукацыі і прафесійнай структурай грамадства;
- модай на здаровы лад жыцця ў грамадстве і павелічэннем ліку прыхільнікаў здаровага ладу жыцця;
- павелічэннем значнасці вольнага часу і ўсталяванне спорту як ладу жыцця з новым разуменнем цялеснасці;
- разуменнем грамадства карыснасці і функцыйнасці фітнэсу, а таксама іншымі сацыяльна-эканамічнымі фактарамі.

На грунце аналізу асноўных дэфініцый і ўласных знявольненняў мы вылучаем наступныя асноватворныя элементы сферы фітнэс-паслуг.

Першае, сфера-фітнэс паслуг складаецца з розных па форме ўласнасцяў, арыентацый на спажываўца, розных міжсобку па коштавай палітыцы фізкультурна-спартовых і фітнэс комплексы, цэнтры, клубы, студыі, якія аказваюць паслугі рухальнай актыўнасці.

Другое, асноўныя фітнэс-паслугі апынаюцца з дапамогай фізкультурна-аздараўленчых заняткаў, якія павінны быць разлічаны на розныя катэгорыі спажываўцоў у залежнасці ад іх роўня фізічнай падрыхтаванасці, эканамічных магчымасцяў, падлогі і веку.

Трэцяе, гэта самі спажываўцы – фізічныя асобы, маючыя жаданне займацца ці тыя хто ўжо займаюцца фітнэсам для падтрымання і ўмацавання здароўя, фізічнай рэабілітацыі, а таксама для правядзення фізкультурна-аздараўленчага і спартовага вольнага часу і дасягненні спартовых вынікаў [8, 14,15].

Зыходзячы з вышэйсказанага, прадстаўнікамі прапановы на рынку фітнэс-паслуг з'яўляюцца фітнэс-клубы (студыі, арганізацыі), а прадстаўнікамі попыту – кліенты, якія купляюць дадзеныя паслугі. Асноўным прадуктам галіны з'яўляюцца фізкультурна-аздараўленчыя, кансультацыйныя, адукацыйныя, забаўляльныя, спартова-гледныя і іншыя паслугі.

Літаратура

1. Гусинец, Е.В. Рынок услуг физической культуры и спорта: функции и особенности в системе экономических отношений / Е.В. Гусинец // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2018. № 5 (110). – 137с., с. 116-121.
2. Гусинец, Е.В. Особенности потребительских предпочтений, занимающихся в фитнес-клубах г. Гомеля / Е. В. Гусинец // Эпоха науки. – 2020. – №. 21.– С.96-108
3. Гусинец, Е.В. Физическая культура и спорт как социально-экономическое явление в национальной экономике Республики Беларусь / Е.В. Гусинец // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2016, №5(98). – 137с., с.107-111.
4. Смирнов, С.И. Организационно-педагогические факторы управления сферой фитнес-услуг: автореф. дисс. ... канд. пед. наук 13.00.04 / С. И. Смирнов. – СПб., 2013. – 19 с.

5. Гусинец, Е.В., Енченко, И.В. Особенности рынка услуг физической культуры в Российской Федерации и в Республике Беларусь / Е.В. Гусинец, И.В. Енченко // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2017, №2(101). – 137с., с.158-162.

6. Гусинец, Е. В. Особенности потребительских предпочтений жителей г. Гомеля в выборе физкультурно-оздоровительных услуг / Е. В. Гусинец // Экономическая наука сегодня: сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2018. – Вып. 8. – С. 194-203.

7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. Экс пресс курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. СПб.: Питер. – 2006. – С. 302–303.

8. Венгерова, Н.Н. Характеристика российского рынка фитнес-услуг / Н.Н. Венгерова // Фитнес: теория и практика. Электронный научный журнал. 2015. № 3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fitness.esrae.ru/9-47>

9. Скидан А.А. Динамика морфофункционального состояния женщин зрелого возраста в процессе занятий шейпингом / А.А. Скидан, Е.П. Врублевский // Известия тульского государственного университета. Физическая культура. Спорт. – 2014. – № 2. – С. 73-78.

10. Скидан А.А. Изучение мотивации женщин зрелого возраста к оздоровительным занятиям шейпингом // Наука-2020. – 2016. – №1 (7). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/izuchenie-motivatsii-zhenschin-zrelogo-vozrasta-k-ozdorovitelnyim-zanyatiyam-sheypingom> (дата обращения: 14.06.2020).

11. Misjura A., Vrublevskiy E. Research of physical development, functional state and lifestyle of students // Спортивный вісник Придніпров'я. – 2018. – №. 2. – С. 74-80.

12. Врублевский, Е. П. Образ жизни студентов гомельского государственного университета имени Франциска Скорины по результатам анкетного опроса / Е.П. Врублевский, А.А. Мисюра, В.Ф. Коджебаш // Адаптаційні можливості дітей та молоді: матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції, 13–14 вересня 2018 року, м. Одеса / голов. ред. А. І. Босенко. – Одеса: Видавець Букаєв Вадим Вікторович, 2018. – Ч. 2. – С. 42-45.

13. Енченко, И.В. Развитие услуг физической культуры и спорта в России / И.В. Енченко: дис.... канд. экон. наук 08.00.05.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет. – 2015. – 199с.

14. Енченко, И.В. Услуги физической культуры и спорта в Российской Федерации: монография / Енченко И.В., Черненко В.А. – СПб.: РИО СПбГУС. – 2013. – 174 с.

15. Енченко, И. В. Значение услуг физической культуры и спорта в жизни общества / И. В. Енченко // Формирование и развитие инновационного потенциала на рынке труда региона: межвузовский сборник научных трудов. – Санкт-Петербург. – 2014. – С. 245-250.

УДК 331:332

А. Г. Земцов

alltimeforyou@yandex.by

Белорусский государственный экономический университет, Беларусь

НОВАЯ ЭКОНОМИКА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ВЗАИМОСВЯЗИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ БЕЛАРУСИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В материалах данной публикации содержится сравнительно-аналитическая информация об уровне заболеваемости, качестве услуг здравоохранения во взаимосвязи с экономикой и экологией отдельных регионов Беларуси. Поднимается проблема необходимости совершенствования комплексных программ развития здравоохранения в региональном аспекте.

Новая экономика предусматривает и иные оценки взаимосвязи экологии, демографии, психологии с экономическими процессами. В частности, формирование и сохранение человеческого капитала для Республики Беларусь, не обладающей стратегическими запасами природных ресурсов, имеет сегодня важнейшее значение. Здоровье – это важнейшая потребность человека, обеспечивающая гармоническое развитие личности. Оно является бесценным достоянием не только каждого человека, но и всего общества. Это универсальное благо, обеспечивающее условия для полноценной жизни как высшей ценности человечества. Здоровье населения является одним из самых важных свойств человеческого капитала. Являясь энергетическим

«ядром» рабочей силы, оно оказывает влияние на темпы социального развития общества, производительность общественного труда. Состояние здоровья общества определяет благосостояние семей, благополучие различных предприятий, экономическое развитие конкретного региона.

Политика здравоохранения создает мост в будущее, формируя перспективные тенденции на рынке труда. Однако на сегодняшний день политике здравоохранения уделяется внимание лишь в масштабах системы в целом, региональный аспект практически не озвучивается, тем более, что регионы резко дифференцируются и по демографическим показателям, и по качеству медицинского обслуживания.

Состояние здоровья населения оценивается по уровню и динамике абсолютных, относительных и ряда интегральных показателей. Наиболее информативными и объективными критериями общественного здоровья среди медико-демографических показателей являются: рождаемость, смертность, младенческая смертность, естественный прирост населения, которые относятся к медико-демографическим индикаторам. К медико-демографическим индикаторам относится также показатель средней продолжительности предстоящей жизни и коэффициент старения населения. На текущий момент наиболее проблемными в этом плане являются регионы Витебской и Могилевской областей. Рассмотрим наиболее подробно данные показатели в динамике по Могилевской области.

Отрицательный естественный прирост населения сохраняется на большинстве административных территорий Могилевской области, кроме г. Могилева. В 2018 г. показатель естественной убыли населения области составил 4,1 %, что значительно выше среднереспубликанского показателя.

Возрастание отрицательной роли неинфекционных заболеваний в социально-экономическом развитии обуславливает постоянную необходимость мониторинга факторов риска их возникновения и прогрессирования, а также мотивации населения к преодолению этих факторов. В Республике Беларусь, как и в других странах, неинфекционные заболевания (НИЗ) остаются основной причиной заболеваемости, инвалидности и преждевременной смертности населения, на их долю приходится 86% смертности и 77% времени в продолжительности общих заболеваний.

Показатель первичной заболеваемости (индикатор, отражающий социальную обусловленность популяционного здоровья) позволяет оценить не только уровень заболеваемости населения, но и оценить эффективность профилактической деятельности на конкретной административной территории. Показатель заболеваемости по обращаемости всех групп населения Могилевской области в 2018 году выше показателя 2017 года на 0,7%, но ниже среднереспубликанского уровня, составив 618,5 на 1 000 населения (2017г. – 614,3 на 1 000). Многолетняя динамика показателя за период 2009–2018 гг. характеризуется умеренной тенденцией к снижению [1].

В структуре общей заболеваемости взрослых Могилевской области первое место занимают болезни системы кровообращения – 28,15%, на втором месте – болезни органов дыхания (16,13%), на третьем месте – болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ (7,98%). Однако все эти заболевания имеют общую исходную причину (или катализатор физиологических процессов) в виде роста неустойчивости нервной системы. Следует отметить, что последнее имеет не только генетические корни, но и социально-экономические (неустойчивость валютных курсов, непрекращающаяся инфляция, неуверенность в стабильном доходе, рабочем месте, неопределенность жилищного вопроса).

Учитывая «лидирующее» место болезней системы кровообращения в структуре смертности и заболеваемости населения, в 2018 г. в регионе основное внимание было

уделено лечению пациентов с болезнями системы кровообращения. По результатам ранжирования территорий по уровням общей заболеваемости населения болезнями системы кровообращения за 2018 г. ведущие места принадлежат Глусскому, Дрибинскому, Бельничскому районам. Самые высокие показатели первичной заболеваемости болезнями системы кровообращения в 2018 г. регистрировались в Горецком, Краснопольском, Дрибинском районах [1]. Сопоставив экономические показатели данных районов с вышеуказанными становится очевидным факт обратной зависимости уровня развития района с ростом показателей первичной заболеваемости.

Кроме того, в рамках нового концептуального подхода к экономике следует обратить внимание на прямую связь экологии и качества здоровья, а значит, и человеческого капитала в целом. Например, по сравнению с 2017 г. общая заболеваемость новообразованиями по Могилевскому региону увеличилась на 10% [1]. Наиболее высокая общая заболеваемость злокачественными новообразованиями регистрировалась в 2018 году или в отсталых экономически или содержащих вредные производства районах: Бельничском, Осиповичском, Быховском, Глусском. С целью наблюдения за состоянием здоровья населения здесь проводилась диспансеризация. За 2018 г. осмотрено 97,8% населения области, в том числе 98,1% трудоспособного населения. По результатам осмотров у 18,1% населения были впервые выявлены данные заболевания. [1].

По данным УЗ «Могилевский областной онкологический диспансер» первичная заболеваемость злокачественными новообразованиями населения Могилевской области увеличилась по сравнению с 2017 г. на 4%. За 2018 г. зарегистрировано 5340 новых случаев онкологических заболеваний (в 2017 г. – 5210), из них в I – II стадии – 65,9% (за 2017 год – 67,7%). Самые высокие показатели запущенности (выявление онкологических пациентов в 3 визуальной и 4 стадии заболевания) в 2018 г. регистрировались в Хотимском (23,5%), Быховском (22,1%), Кличевском (22%) и Краснопольском (22%) районах. К территориям, где в 2018 г. показатели первичной заболеваемости злокачественными новообразованиями отмечались выше среднеобластного показателя, относятся Чаусский, Бельничский, Горецкий, Краснопольский, Быховский районы, г. Могилев и Могилевский район, г. Бобруйск и Бобруйский район, Мстиславский район. Основными направлениями развития региональной онкологической помощи должны являться дальнейшее совершенствование оказания специализированной хирургической помощи, как основного метода лечения онкологических заболеваний, а также совершенствование оказания паллиативной помощи пациентам с онкологическими заболеваниями с целью улучшения качества жизни [2].

Таким образом, постоянная экологическая политика, политика обеспечения занятости в регионах, дифференцированная политика социальной защиты, а не только правильное питание и физическая нагрузка, снижают риск развития онкологических заболеваний, а также многих других хронических состояний.

С сохранением здоровья и качества человеческого капитала тесно связано явление травматизма. Травматизм представляет собой важную медико-социальную проблему. Травмы, отравления и другие последствия воздействия внешних факторов являются основными причинами смертности, инвалидности и соматической заболеваемости населения региона. Анализ уровня травматизма в Могилевско регионе показывает, что прослеживается тенденция к снижению уровня травматизма среди населения региона, однако первичная заболеваемость травмами регистрируется выше среднереспубликанских уровней.

С целью реализации мер против основных хронических заболеваний в стране принята Государственная программа «Здоровье народа и демографическая

безопасность Республики Беларусь» на 2016-2020 гг., которая призвана обеспечить комплексный, общегосударственный подход с целью формирования профилактической среды жизнедеятельности людей при содействии этому процессу всего общества и каждого его гражданина в отдельности. Однако, во-первых, региональный аспект в ней слабо затронут. Во-вторых, в ней не затронут основной резерв снижения заболеваемости и смертности — это изменение отношения граждан к своему здоровью, формирование у них мотивации к ведению здорового образа жизни. Необходимо продолжить выявление уровней риска для жизни и здоровья населения для последующего принятия управленческих решений, разработки мероприятий, направленных на предупреждение и устранение неблагоприятного воздействия на организм человека факторов среды его обитания.

Литература

1. Министерство здравоохранения Республики Беларусь [Электронный ресурс] режим доступа: <http://minzdrav.gov.by/ru/dlya-spetsialistov/statisticheskaya-otchetnost/index.php> дата доступа: 12.09.2020.

2. Об утверждении Государственной программы «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016–2020 годы // Постановление Совета Министров Республики Беларусь 14 марта 2016 г. №200 [Электронный ресурс] <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21600200>.

УДК 338.532.4.025.24

И. В. Ивановская

ivanovskayaiv@gmail.com

Белорусско-Российский университет, Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АНТИКОНКУРЕНТНЫХ СОГЛАШЕНИЙ И СОГЛАСОВАННЫХ ДЕЙСТВИЙ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

В статье представлены принципы, на которых должно базироваться эффективное антимонопольное регулирование антиконкурентных соглашений и антиконкурентных согласованных действий субъектов хозяйствования на товарных рынках Беларуси.

Высокорентабельные рынки при отсутствии высоких барьеров входа являются наиболее привлекательными с точки зрения возможности достижения товаропроизводителями целей их функционирования. В то же время высокая рентабельность реализованной продукции может быть обусловлена не структурными факторами, а ценовым сговором (антиконкурентными соглашениями, согласованными действиями) присутствующих на рынке товаропроизводителей. Чрезвычайная сложность выявления, а, следовательно, и пресечения антиконкурентных соглашений и антиконкурентных согласованных действий субъектов хозяйствования обусловлена:

- необходимостью наличия прямых подтверждений их существования, которые тщательно скрываются всеми участниками ценовых соглашений, а в случае согласованных действий о ценах отсутствуют вовсе;
- невозможностью использования показателей концентрации рынка;
- необходимостью поиска рынков с сопоставимыми условиями для выявления монопольно высоких (низких) цен;

– наличием проблемы коллективного доминирования, в т.ч. субъектов хозяйствования, входящих в одну группу лиц;

– сложностью прогнозирования возникновения сговора, а, следовательно, и его предупреждения.

Нами определено, что эффективное антимонопольное регулирование антиконкурентных соглашений и антиконкурентных согласованных действий субъектов хозяйствования на товарных рынках должно базироваться на следующих принципах:

– четкое разделение понятий вертикальные соглашения, горизонтальные соглашения, горизонтальные согласованные действия; ценовой сговор и количественный сговор; антиконкурентное соглашение о ценах и антиконкурентные согласованные действия о ценах;

– учет при регулировании ценового сговора субъектов хозяйствования, в т.ч. входящих в одну группу лиц, возможности и условий их коллективного доминирования на товарном рынке;

– переход при выявлении антиконкурентных соглашений и антиконкурентных согласованных действий субъектов хозяйствования от анализа экономической концентрации к анализу рыночной власти субъектов хозяйствования и ее использованию на товарных рынках, а также синхронности изменения ими поведения, в т.ч. в области ценообразования;

– осуществление регулирования антиконкурентных соглашений и антиконкурентных согласованных действий субъектов хозяйствования на товарных рынках не с целью развития конкуренции как таковой, а с целью повышения эффективности рынков и экономики в целом на основе развития конкуренции;

– переход при выборе мер антимонопольного регулирования товарных рынков, особенно в долгосрочном периоде, от показателей оценки уровня конкуренции к показателям оценки потерь эффективности рынков вследствие антиконкурентных соглашений и согласованных действий субъектов хозяйствования;

– сосредоточение антимонопольного регулирования не на наказаниях за осуществление монополистической деятельности, а на ее профилактике путем реализации превентивных мер, направленных на повышение эффективности товарных рынков на основе исправления их структурных несовершенств;

– интенсификация использования в качестве превентивной меры антимонопольного регулирования ценового сговора воздействия на информационную открытость товарных рынков, а также предупреждений антимонопольного органа.

В заключение необходимо отметить, что повышению эффективности антимонопольного законодательства будет способствовать такой Закон о защите конкуренции, который:

– во главу угла поставит не развитие конкуренции как таковое, а повышение эффективности рынков и экономики в целом на основе развития конкуренции и исправления структурных несовершенств рынков;

– будет уделять внимание не столько экономической концентрации, сколько рыночной власти субъектов хозяйствования и ее использованию на рынках, ориентирован на профилактику монополистической деятельности, а не наказаниях за ее осуществление;

– не будет содержать неопределенностей в отношении регулирования ценового сговора субъектов хозяйствования, в т.ч. входящими в одну группу лиц.

А. П. Кабурнеева

kaburneeva@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены методические основы выбора стратегии формирования материальных запасов, а также подходы к оптимизации метода оценки этих запасов в контексте актуальных проблем финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия в современных условиях.

Благодаря высокой материалоемкости национального продукта, в Республике Беларусь особое внимание уделяется проблематике, связанной с управлением материальными затратами, включая вопросы оптимизации, нормирования и прогнозирования материальных запасов субъектов хозяйствования. Действующая система нормирования, созданная еще в советское время, предполагает расчет оптимальных остатков материальных запасов как сумму текущего, сезонного и страхового запасов. При этом размеры текущего запаса определяются в зависимости от ежедневной потребности в том или ином ресурсе и графика поставок [1].

Вместе с тем, данный подход к оптимизации материальных запасов следует признать устаревшим по следующим причинам:

- в современных условиях график поставки ресурсов можно варьировать в текущем порядке, т.е. сроки и период поставок не являются объективной основой для оптимизации товарных запасов, а сами подлежат оптимизации;

- минимизация затрат на хранение материальных активов в совокупности с обеспечением ритмичной работы предприятия не являются единственным фактором, определяющим оптимальный уровень материальных запасов. В условиях высокой инфляции и отсутствия общедоступных ликвидных инструментов финансового рынка материальные запасы зачастую играют роль инвестиционного инструмента для размещения свободных денежных средств, позволяющего предприятию застраховаться от опережающего роста цен на материально-сырьевые ресурсы. В современных условиях возможно применение двух основных стратегий в данной области:

- минимизация затрат на хранение и обработку материалов при помощи установления оптимального графика поставок, позволяющего минимизировать запасы [2];

- накопление запасов материалов с целью защиты ликвидных активов от инфляционного обесценивания.

Исходным пунктом для выбора оптимальной стратегии является такое состояние материальных запасов, при котором обеспечиваются их минимизация в физическом выражении, исходя из требуемых расстояний перевозки и уровня развития транспортной инфраструктуры, определяющей максимально возможную частоту поставок. Оптимальность той или иной стратегии оценивается исходя из расчетного коэффициента по формуле:

$$\text{Коц} = \frac{\text{Кол} \cdot \text{Уз} + 3 \cdot (\text{П}_1 - \text{П}_0) \cdot \text{Иптн} / 29,7 \cdot 0,18}{\dots}, \text{ где} \quad (1)$$

Кол – дополнительное количество запасов, определяемое исходя из наличия временно свободных денежных средств и рыночной стоимости материальных ресурсов;

УЗ – удельные затраты на хранение единицы запасов;

З – дополнительные затраты, равные разнице между фактическим, предполагаемым и минимальным уровнем запасов;

Π₀, Π₁ – период оборота материальных запасов при минимальных и фактических запасах соответственно;

Ипгн – индекс инфляции на рынке товаров производственно-технического назначения в месячном исчислении;

Иц – индекс инфляции на целевом рынке предприятия;

Унп – удельный вес недопоставок в предыдущем отчетном периоде (в процентах);

Риз – рентабельность издержек (средняя по предприятию) в процентах.

30 – усреднённое количество дней в месяце;

0,297 – действующая ставка обложения прибыли, включая местные налоги.

В формуле 1 в числителе рассчитываются потери от создания дополнительных по отношению к минимально возможным товарным запасам. Они представляют собой сумму дополнительных затрат на хранение запасов, а также стоимостные потери, обусловленные налогообложением прибыли, возникающей вследствие снижения оборачиваемости материальных запасов. Так как переоценка материальных оборотных средств в связи с инфляцией в Республике Беларусь фактически не применяется, то увеличивая срок хранения запасов предприятия автоматически получат дополнительную отчётную прибыль, равную разнице между текущей стоимостью запасов и их учётной стоимостью, умноженной на дополнительное количество хранимых запасов. Поскольку данная величина не является реальной прибылью, так как фактически должна быть израсходована на покрытие инфляционного обесценивания средств, вложенных в запасы, то её налогообложение представляет собой потери предприятия в связи с созданием дополнительных запасов. В знаменателе данной формулы рассчитывается финансовая выгода предприятия, связанная с созданием дополнительных запасов материалов.

Если Коц > 1, то предприятию необходимо принять меры к минимизации товарных запасов (увязка поставок с графиком производственного процесса, чтобы сократить до минимума промежуток времени между оприходованием товара и отпуском его в производство, премиальные бонусы за своевременность и полноту поставок, а также штрафные санкции за срыв графика поставок, которые в сумме превышали бы финансовые потери предприятия от несвоевременной поставки). Если Коц < 1, то необходимо рассматривать накопление товарно-материальных ценностей как приемлемое направление инвестирования неиспользуемых остатков денежных средств.

Значительного внимания заслуживает управление таким элементом материальных оборотных средств предприятия, как незавершенное производство. Вместе с тем, материальная основа незавершенного производства (заделы с различной степенью готовности) обуславливается применяемыми на предприятии технологиями и зависит в количественном аспекте от иных сфер экономической деятельности предприятия (объема затрат, производственных планов, ритмичности производственного процесса, качества вырабатываемой продукции). Следовательно, управление незавершенным производством должно быть сконцентрировано в первую очередь на выборе оптимального метода его оценки. Здесь возможны два основных подхода:

1. Минимизация стоимости незавершенного производства с целью списания максимально возможного объема издержек на себестоимость реализуемой продукции,

что позволяет при аналогичной структуре денежного потока заплатить меньше налогов из прибыли предприятия.

2. Максимизация стоимости незавершенного производства с целью минимизации себестоимости реализованной продукции, что позволяет увеличить отчетную прибыль предприятия при прочих равных условиях.

Следует отметить, что второй подход выгоден в ограниченном количестве случаев, к которым можно отнести:

- необходимость максимизации отчетных финансовых результатов для привлечения внешнего финансирования (кредитов, займов, инвестиций);
- необходимость осуществления значительных затрат за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (выплат дивидендов, премиальных работникам и т.п.).

Во всех остальных случаях более выгодной является минимизация стоимости незавершенного производства с целью снижения облагаемой базы по налогу на прибыль.

Возможны несколько основных вариантов оценки незавершенного производства:

1. Оценка только по прямым материальным затратам.
2. Оценка по прямым материальным и трудовым затратам.
3. Оценка с отнесением на стоимость незавершенного производства накладных расходов пропорционально принятой базе расчета.

Методика оптимального выбора в зависимости от потребностей предприятия может быть изложена при помощи следующей структурно-логической схемы:

Таблица 1 – Структурно – логическая схема выбора оптимального метода оценки незавершенного производства промышленного предприятия

Вариант	Цель	Выигрыш	Проигрыш
1. По прямым материальным затратам	Максимизация чистого денежного потока	Уменьшение размеров уплачиваемых налогов из прибыли	Низкая инвестиционная привлекательность
2. По прямым материальным и трудовым затратам	Минимизация НДС при сохранении высоких финансовых результатов	Уменьшение размеров уплачиваемого НДС	Увеличение налогооблагаемой базы
3. С отнесением накладных расходов	Максимизация отчетной прибыли	Инвестиционная привлекательность предприятия	Максимальный расходный денежный поток

В зависимости от степени актуальности той или иной цели предприятие должно варьировать учетную политику и выбирать оптимальный метод оценки незавершенного производства.

Литература

1. Сосенко С. Б. Анализ материально-производственных запасов // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – № 3. – С. 74–76.
2. Мусатова, Е. В. Управление материальными запасами на промышленных предприятиях / Е. В. Мусатова. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2018. – № 29 (215). – С. 74-76. – URL: <https://moluch.ru/archive/215/49117/> (дата обращения: 13.09.2020).

А. А. Казущик

kazuschik@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

МАРКЕТИНГ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ: СТРАТЕГИЯ КОБРЕНДИНГА

Кобрендинг представляет собой маркетинговую стратегию партнерства нескольких брендов, в рамках которой идет построение стратегических альянсов и совместное освоение открывающихся рыночных возможностей. При этом наблюдается синергетический эффект, выражающийся в увеличении доли рынка за счет формирования выгодных и дополняющих предложений для целевой аудитории.

Маркетинг взаимоотношений (Relationship Marketing) как одна из современных концепций теории и практики маркетинга основана на новой парадигме построения долгосрочных взаимовыгодных взаимодействий с потребителями, партнерами, цепочками поставок и иными субъектами, в той или иной мере вовлеченными в деятельность фирмы. Следует отметить, что сам термин Relationship Marketing впервые был предложен еще в 1983 году Л. Берри. Маркетинг отношений противопоставляется концепции транзакционного маркетинга, декларирующего постоянное привлечение новых потребителей. Как правило, у компаний, ориентированных на глобальные рынки, превалируют инструменты транзакционного маркетинга.

Кобрендинг – маркетинговая стратегия партнерства, в рамках которой идет построение стратегических альянсов как минимум двух торговых марок, при этом идентичность брендов может быть открытой или скрытой. Рассматриваемый в узком смысле, кобрендинг – это совместная коммуникационная кампания по размещению в одном рекламном поле двух и более брендов, объединённая общей целью. Разматываемый в широком смысле, кобрендинг, наряду с совместным продвижением продуктов (брендов) участников альянса, предполагает создание уникального нового продукта, обмен технологиями, опытом, знаниями с использованием преимуществ каждого партнера. Синергетический эффект партнерства заключается в увеличении продаж (доли рынка) за счет формирования выгодных и дополняющих предложений для целевой аудитории, что выражается в росте количественных показателей по каждому бренду.

Среди существующих методик измерения бренда, на наш взгляд, наибольший интерес представляет *Brand Dynamics* – методика британской исследовательской компании *Millward Brown*. Данный подход основан на учете следующих количественно измеряемых параметров бренда, определяющих уровень лояльности:

- 1) Bonding (тесная связь) – оценка эмоциональной и рациональной привязанности;
- 2) Advantage (преимущества) – оценка рационального и эмоционального преимущества над другими брэндами данной товарной категории;
- 3) Performance (функциональность) – оценка потребительского восприятия функциональных свойств бренда;
- 4) Relevance (актуальность) – соответствие бренда имеющимся потребительским потребностям, в том числе в контексте ценового фактора;
- 5) Presence (присутствие) – знание о продукте, в том числе основанное на собственном опыте потребителя [1].

В совокупности вышеизложенные параметры позволяют говорить о капитале бренда как о ценностном концепте бренда, значимости для потребительской аудитории, основанной на одной или нескольких составляющих:

- 1) функциональной ценности как воспринимаемой полезности товара (услуги), обусловленной утилитарной или физической ролью;
- 2) эмоциональной ценности как воспринимаемой полезности, обусловленной способностью возбуждать чувства или аффективные реакции;
- 3) социальной ценности как воспринимаемой полезности, обусловленной ассоциативными связями с какой-либо социальной группой или группами;
- 4) условной ценности как воспринимаемой полезности, обусловленной специфической ситуацией, в которой действует совершающий выбор;
- 5) эпистемической ценности как воспринимаемой полезности блага, обусловленной его способностью возбуждать любопытство, создавать новизну, удовлетворять стремление к знаниям.

Следует отметить, что кобрендинговый маркетинг актуален как для коммерческих структур, так и НКО. Среди сфер бизнеса, быстро освоивших стратегическое партнёрство, можно отметить банковские структуры (банковские карты, созданные в партнерстве с авиаперевозчиками, ритейлом), автозаправки и фастфуд.

Наряду с очевидными преимуществами объединения усилий для освоения открывающихся маркетинговых перспектив, можно отметить следующие проблемные аспекты кобрендинга: противоречия в целях, стратегиях, видении участников; наличие значительного процента целевой аудитории, негативно относящейся к одному из брендов; отсутствие пересечения целевых аудиторной партнеров; отсутствие сопоставимости в масштабах бизнеса партнеров; риск потери идентичности бренда.

В настоящее время для отечественных бизнес-структур наибольший интерес могут представлять следующие направления кобрендинга:

- совместное брендование ингредиентов, при этом несколько брендов предоставляют отличительный ингредиент или компонент для бренда-носителя. Зачастую данный ингредиент выступает точкой дифференциации в стратегии продвижения продукта на рынок;
- продукт–сервис как сотрудничество между продуктом и сервисными фирмами (обслуживанием); данный подход широко распространен на рынке туристических услуг;
- кобрендинг альянса, при этом несколько брендов обслуживают одну и ту же целевую аудиторию;
- совместное брендование поставщиков и розничных продавцов;
- рекламный кобрендинг, позволяющий усилить эффект рекламного обращения, что не только потенциально привлекает внимание потребителей, но и используется для эффективного обмена информацией о важных функциях и преимуществах. Данный подход весьма оправдан при выведении нового продукта на рынок.

Таким образом, реализация стратегии кобрендинга создает синергию, основанную на уникальных сильных позициях каждого участника, тем самым способствует увеличению клиентской базы, прибыльности, доли рынка, усилению имиджевой составляющей бренда и воспринимаемой ценности.

Литература

1. Brand Dynamics [Electronic resource]. – Access mode <https://www.brand-dynamics.com/>. – Date of access: 01.09.2020.

С. С. Каморников

katornikov@beloil.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОБ ОДНОМ ВАРИАНТЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РЫНКА НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Обсуждается один из вариантов совершенствования институциональной структуры рынка нефти и нефтепродуктов в Республике Беларусь. Вариант предполагает формирование двух кластеров: южного, выполняющего роль национального мейджора на экспортных рынках, и северного как национального производителя на внутреннем рынке.

Как отмечено в [1], мировая практика регулирования рынка нефти и нефтепродуктов выделяет четыре основные модели: либеральную модель, модель национального мейджора, модель национального импортёра или производителя и модель децентрализованного регулирования.

Если в случае первой модели государство осуществляет лишь макроэкономическое регулирование, то для трех последних характерно институциональное регулирование рынка, связанное с определенным формированием его структуры. При этом возможны следующие альтернативные варианты, различающиеся степенью горизонтальной и вертикальной интеграции участников рынка:

1) создание национальной вертикально интегрированной компании (национального супермейджора), объединяющей добычу, импорт, переработку, транспортировку и экспорт и занимающей доминирующее положение на рынке;

2) создание национальной импортирующей, добывающей и перерабатывающей компании (национального мейджора) с выделением инфраструктурных компонентов в отдельную компанию и созданием конкурентной среды, где в качестве конкурентов выступают зарубежные компании (розничный бизнес при этом децентрализуется);

3) создание национального переработчика и трейдера (национального трейдера) с выходом на розничный бизнес с допущением конкуренции на розничном рынке со стороны зарубежных поставщиков нефтепродуктов, но не сырой нефти;

4) разделение добывающих, перерабатывающих, инфраструктурных и розничных сегментов рынка с созданием конкурентной среды в них благодаря равному доступу к инфраструктуре и переработке всех поставщиков нефти.

Проведенный на основе источников [2]-[4] анализ показывает, что существуют определённые закономерности институциональной структуры национальных рынков нефти и нефтепродуктов, связанные с соотношением объёмов добычи, переработки и внутреннего потребления. Так, формирование супермейджора – национальной вертикально интегрированной монополии – целесообразно при наличии экспортного потенциала, при котором мощности добычи существенно больше внутреннего рынка, что позволяет максимизировать внешнюю конкурентоспособность компании и аккумулировать ренту в национальной монополии. Другим условием создания супермейджора является инфраструктурная зависимость от одного зарубежного поставщика (компании или страны, где несколько компаний координируют свои действия между собой и с государством), при которой монополии поставщика удобно противопоставить монополию покупателя, как с экономической, так и с политической точки зрения. Даже при недостаточности собственных перерабатывающих мощностей

супермейджор, являясь монопольным импортёром нефтепродуктов, может легко быть стимулирован к их созданию, имея для этого финансовые возможности и ресурсную базу.

Создание национального мейджора целесообразно при условии, что мощности добычи и переработки относительно гармонизированы между собой, но они существенно ниже внутреннего спроса на нефтепродукты. Это позволяет максимизировать конкурентоспособность национальной компании в условиях необходимой в интересах потребителей конкуренции на внутреннем рынке.

Создание национального трейдера целесообразно при условии небольшого внутреннего спроса в стране, поскольку при этом такая монополия приобретает естественный характер, так как из-за низкого внутреннего спроса создание конкурентной среды не окупается, то есть монополия превращается в естественную. Вместе с тем национальный трейдер не должен в интересах потребителя быть монополистом на розничном рынке, на котором конкуренцию могут обеспечить зарубежные поставщики. При наличии избыточных по сравнению с добычей и внутренним спросом мощностей переработки её нецелесообразно интегрировать в структуру национального трейдера, поскольку монополия на перерабатывающие мощности стимулирует зарубежных поставщиков к созданию собственных мощностей и создаёт риск невозможности загрузить избыточные мощности переработки импортным сырьём.

Наконец, при достаточном внутреннем спросе наиболее целесообразна децентрализованная структура рынка, при которой на каждом его сегменте обеспечивается конкурентная среда, причём степень интегрированности компаний определяется самими компаниями. В данной системе доступ к инфраструктуре обеспечивается не только для аффилированных субъектов, но и всех нуждающихся в этих услугах. Такая структура рынка обеспечивает максимальный выигрыш потребителя в условиях конкуренции. В данном случае, роль государства сводится в итоге к классической антимонопольной политике.

Следует отметить, что ситуация, при которой мощности по добыче и переработке нефти в стране отсутствуют либо очень малы, не нуждается в структурном регулировании, так как при этом государству достаточно поддерживать конкурентную среду между зарубежными поставщиками. Что же касается Республики Беларусь, то здесь сложилось уникальное соотношение добычи, переработки и внутреннего потребления нефти и нефтепродуктов. Так, при внутренней добыче менее 2 млн т. мощности переработки достигают 24 млн т. при внутреннем потреблении нефтепродуктов, соответствующем 6 млн т. переработки сырой нефти. Такое соотношение может быть рациональным лишь при наличии существенных факторов развития нефтепереработки (например, технологическое лидерство, уникальное геоположение, дешёвые ресурсы), которыми де-факто Беларусь не располагает. Поэтому оптимизация институциональной структуры отечественного рынка нефти и нефтепродуктов требует нетривиальных подходов, которые не могут базироваться исключительно на международном опыте из-за уникальности ситуации, однако должны учитывать основополагающие закономерности структурирования данного рынка.

Одним из вариантов такой оптимизации может стать создание в Беларуси двух кластеров:

- «южного», специализированного на добыче, импорте и переработке нефти в моторное топливо, основу которого должны составить ПО «Белоруснефть» и ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод» (далее ОАО «МНПЗ»);

- «северного», специализированного на нефтехимии, основу которого должны составить ОАО «Нафтан» и нефтехимические предприятия, получающие от него сырьевые ресурсы (ОАО «Полимир», ОАО «Могилевхимволокно», ОАО «Светло-

горскХимволокно», ОАО «Завод горного воска», ОАО «Лакокраска», ОАО «Полоцк-Стекловолокно»).

Институциональная структура отечественного рынка нефти и нефтепродуктов, соответствующая рассматриваемому варианту, представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Предлагаемая институциональная структура рынка нефти и нефтепродуктов Республике Беларусь

Сектора рынка	Южный кластер (национальный мейджор)	Северный кластер (национальный производитель)
Добыча	монополия национального мейджора	
Импорт	монополия для своей переработки и экспорта	монополия для своей переработки с максимальной реализацией на внутреннем рынке
Транспортировка	естественная монополия ОАО «Гомельтранснефть «Дружба» с равным доступом к мощностям	
Переработка	монополия на своих мощностях	собственная переработка и зарубежный толлинг на своих мощностях
Розница и опт	конкурирующие участники	
Состав	ПО «Белоруснефть», ОАО «МНПЗ»	ОАО «Нафтан», ОАО «Полимир», ОАО «Могилевхимволокно», ОАО «СветлогорскХимволокно», ОАО «Завод горного воска», ОАО «Лакокраска», ОАО «Полоцк-Стекловолокно»

Источник: авторская разработка.

Южный кластер в форме холдинга должен играть роль национального мейджора и может быть организован уже апробированным в Беларуси способом передачи в управление ПО «Белоруснефть» государственного пакета акций ОАО «МНПЗ», что позволит сохранить в руках государства контроль над данным холдингом. Вопрос его приватизации в перспективе может быть рассмотрен отдельно. Данный мейджор должен быть ориентирован на работу на экспортных рынках как сырой нефти, так и нефтепродуктов. Аргументами в пользу такой структуры и специализации южного кластера являются:

- географическая близость добывающих и перерабатывающих мощностей;
- настройка технологических установок переработки на ОАО «МНПЗ» на лёгкую нефть (которая может быть как отечественной, так и импортированной из альтернативных по отношению к России источников – американской или азербайджанской);
- финансовая устойчивость предполагаемого кластера.

Северный кластер должен играть роль национального производителя (импортера) и ориентироваться на внутренний рынок, включая розничный рынок нефтепродуктов и внутренний спрос со сторон нефтехимических предприятий. Создание холдинга может быть осуществлено аналогично путём передачи пакетов акций в управление ОАО «Нафтан». Данный кластер нуждается в масштабных инвестициях для поддержания конкурентоспособности в условиях отсутствия сырьевой базы, поэтому в краткосрочной перспективе должен перейти под контроль стратегического инвестора, который располагал бы достаточной сырьевой базой и конкурентоспособными компетенциями в сфере нефтехимии.

Аргументами в пользу создания северного кластера являются:

- тесная технологическая связь между ОАО «Нафтан» и иными предприятиями кластера;
- ориентация на внутренний рынок моторного топлива позволит при необходимости защитить кластер от зарубежных конкурентов на переходный период;
- внутренний рынок топлива является премиальным, что важно в контексте неустойчивого финансового состояния предприятий данного кластера в настоящее время;
- тенденции международного рынка нефти и нефтепродуктов позволяют констатировать рост рентабельности нефтехимии по сравнению с иными сегментами данного рынка [5], что позволяет рассчитывать на привлечение стратегического инвестора, имеющего дефицит перерабатывающих мощностей.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что специфическая структура мощностей в добыче и переработке нефти и нефтепродуктов Беларуси требует использования нетривиальных подходов при конструировании институциональной структуры данного рынка. Предлагаемая институциональная структура рынка нефти и нефтепродуктов предполагает формирование двух кластеров: южного, призванного играть роль национального мейджора на экспортных рынках, и северного, призванного выполнять роль национального производителя на внутреннем рынке, причём северный кластер подлежит приватизации стратегическому инвестору, располагающему сырьевой базой и передовыми компетенциями в области нефтехимии. Это позволит повысить рациональность и эффективность функционирования рынка нефти и нефтепродуктов в Республике Беларусь.

Литература

1. Каморников, С.С. Модели организации и инструменты государственного регулирования рынка нефти и нефтепродуктов в современной экономике: подходы к оптимизации / С.С. Каморников // Известия Гомельского гос. ун-та имени Ф. Скорины. – 2020. – № 2 (119). – С. 153–159.
2. Statistical Review of World Energy 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2020-full-report.pdf>. – Дата доступа: 01.09.2020.
3. Статистический Ежегодник мировой энергетики 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yearbook.enerdata.ru/oil-products/world-refined-production-statistics.html>. – Дата доступа: 01.09.2020.
4. Производство, потребление, импорт и экспорт нефти и нефтепродуктов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://svspb.net/norge/neft.php>. – Дата доступа: 01.09.2020.
5. Стратегии и тренды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belchemoil.by/news/analitika/strategii-i-trendy>. – Дата доступа: 01.09.2020.

УДК 338.57

С. С. Каморников

katornikov@beloil.by

С. Ф. Каморников

sfkatornikov@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ

Аннотация. В работе выявляются наиболее важные факторы на рынке нефти и нефтепродуктов, описываются методы и обсуждаются особенности эконометрического моделирования процессов ценообразования, приводятся собственные результаты эконометрического анализа временных рядов для подтверждения складывающихся на мировом нефтяном рынке тенденций.

Мировой рынок нефти и нефтепродуктов имеет достаточно сложную структуру. При этом самый значимый элемент его, во многом определяющий параметры всех других рынков, – рынок сырой нефти, затраты на добычу и логистику которой являются определяющим экзогенным фактором цены на нефтепродукты. Прочие ключевые факторы спроса и предложения на рынках нефтепродуктов (технология производства, затраты на оплату труда, цены товаров-субститутов и дополняющих товаров, налоги, доходы и предпочтения потребителей) гораздо менее волатильны и, как следствие, достаточно легко прогнозируются. По мнению аналитиков, сегодня 80-90% вариаций цены на нефтепродукты определяются ценой на сырую нефть, а при элиминировании влияния налогообложения данный показатель ещё более возрастает (см., например, [1]).

В свою очередь, базисом определения цен на реальную нефть является биржевые цены, значимо воплощающие в себе все ключевые факторы спроса и предложения. При этом чаще всего ориентиром для них являются цены бенчмарков – сортов нефти, которые формируются на биржах, где осуществляется наибольший объём биржевых сделок. Наиболее репрезентативные бенчмарки сегодня – это *Brent* (Лондонская биржа, английская североморская нефть) и *WTI* (отделение NYMEX Чикагской товарной биржи, тexasская лёгкая нефть). Примером типичного формирования цены реальных сделок на основе бенчмарка является следующая детерминированная модель ценообразования на российскую нефть *URALS* для Республики Беларусь:

$$C = (B + 0,5SUM + 0,5SUR) \cdot k_{\phi} + T_{\text{НПЗ}} - T_n - 10,7,$$

где B – биржевая цена нефти марки *Brent*; SUM , SUR – спреды на нефть марки *URALS* и *Brent* в основных хабах – средиземноморском и роттердамском; k_{ϕ} – коэффициент баррелизации; $T_{\text{НПЗ}}$ – стоимость транспортировки до границы Беларуси; T_n – экспортная пошлина [2].

В приведенной модели биржевая цена B нефти марки *Brent* может рассматриваться в качестве единственной независимой переменной. При этом другие факторные параметры могут отождествляться с константами. Это связано с тем, что некоторые из них слабоволатильны (SUM и SUR), а остальные (k_{ϕ} , $T_{\text{НПЗ}}$ и T_n) постоянны на достаточно длинных временных интервалах (в частности, экспортная пошлина T_n неизменна в течение месяца, а постоянство коэффициента баррелизации k_{ϕ} и стоимости транспортировки $T_{\text{НПЗ}}$ может быть объяснено, в частности, тем, что российские поставки нефти на белорусский рынок осуществляются, как правило, одними и теми же поставщиками на основе долгосрочных договоров). Таким образом, зависимость цены нефти C для Беларуси (как и для многих других стран, осуществляющих нефтепереработку) от стоимости бенчмарка B (в приближении) может быть представлена функциональной зависимостью вида $C = f(B)$. Более того, в свете отмеченных допущений, эта зависимость является линейной.

С учетом изложенного одной из актуальных задач исследования процессов ценообразования на рынке нефтепродуктов является разработка эконометрических подходов к прогнозированию цен на сырую нефть. При этом ключевые объекты такого исследования – биржевая цена бенчмарка и факторы, определяющие ее.

С теоретической точки зрения в решении задачи моделирования нефтяных цен возможны два подхода, ориентированные соответственно на построение долгосрочных и краткосрочных прогнозов:

1) *факторный (структурный) подход*, заключающийся в выделении системы объясняющих переменных X_1, X_2, \dots, X_n и построении модели множественной регрессии вида $B = f(X_1, X_2, \dots, X_n) + \varepsilon$ (или модели системы уравнений);

2) *авторегрессионный подход*, состоящий в построении модели авторегрессии вида $B_t = f(B_{t-1}, B_{t-2}, \dots, B_{t-p}) + \varepsilon_t$ (p – порядок авторегрессии, ε_t – «белый шум»), предсказывающей цены исходя из прошлой динамики.

Суть первого подхода в моделировании заключается в нахождении точки взаимодействия фундаментальных условий спроса и предложения, принимая во внимание воздействие факторов, влияющих на них. Часто такое моделирование осуществляется без построения функций спроса и предложения (см., например, работу [3], где моделируется связь между уровнем цен на бензин и уровнем средних заработных плат).

Отметим, что, кроме многообразия факторов, детерминирующих цену нефти, и неопределенности их действия на нефтяном рынке, использование факторных методов эконометрического моделирования ограничивается целым рядом других возникающих проблем.

Одна из них проявляется уже на стадии выбора количественно определённых показателей, связанных с выделяемыми факторами. К критериям, которым должны соответствовать такие показатели, можно отнести, в частности, следующие критерии: изменения показателя должны определять изменения результата в будущем; показатель должен быть обусловлен фактором; периодичность публикации значений факторного показателя должна быть сопоставима с периодичностью изменения цен на нефть; сам факторный показатель должен быть минимально подвержен риску искажений. При достаточно большом количестве возможных факторных показателей, значения которых публикуются с высокой периодичностью, практически ни один из них не соответствует полностью вышеуказанным критериям. Как, например, с учетом изложенных критериев описать поведение ОПЕК? Или как учесть геополитические факторы и воздействие спекуляций?

К другим проблемам, возникающим в процессе моделирования цены нефти, следует отнести мультиколлинеарность экзогенных переменных и специфику исходных данных, которые представлены короткими временными рядами. Последнее не позволяет использовать модели с распределенными лагами.

Как итог, использование факторного подхода при моделировании цены нефти зачастую приводит к уравнениям, которые обладают низким коэффициентом детерминации и не удовлетворяют основным модельным предпосылкам, а потому ограничены для использования их в целях прогнозирования. В то же время факторные подходы весьма полезны. Они позволяют выявить и количественно подтвердить характер и тесноту связей на рынке нефти, выделить наиболее существенные факторы, определяющие развитие результативного признака (цену на нефть), и построить качественные парные модели соответствующих связей.

Среди моделей авторегрессии, применяемых для краткосрочного прогнозирования, наиболее популярна интегрированная модель ARIMA, описание которой можно найти в [4]. С точки зрения эмпирического подтверждения эффективность применения моделей авторегрессии для предсказания цен на нефть является достаточно высокой и в настоящее время существует множество исследований, подтверждающих это (см., например, [5]).

Литература

1. Нияковская Н. На ценообразование на топливо влияют многие переменные [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belchemoil.by/news/analitika/na-ceno-obrazovanie-na-toplivo-vliyayut-mnogie-peremennye>. – Дата доступа: 01.09.2020.

2. Каморников, С.С. Модели организации и инструменты государственного регулирования рынка нефти и нефтепродуктов в современной экономике: подходы к оптимизации / С.С. Каморников // Известия Гомельского гос. ун-та имени Ф. Скорины. – 2020. – № 2 (119). – С. 153–159.
3. 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.
4. Елисеева, И.И. Эконометрика: учебник для магистров / И.И. Елисеева [и др.]; под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 449 с.
5. Bopp, A.E. A comparison of petroleum futures versus spot prices as predictors of prices in the future / A.E. Bopp, G.M. Lady // Energy Economics. – 1991. – V. 13. – P. 274–282.

УДК 338.45:338.3

П. М. Купчак

smartsupport192@ukr.net

ГУ «Олимпийский колледж имени Ивана Поддубного», Украина

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В УСЛОВИЯХ ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Целью статьи является раскрытие особенностей формирования механизмов повышения конкурентоспособности в условиях современных вызовов, связанных с карантинными ограничениями, технологическими прорывами, усилением геополитических конфликтов, экологическими кризисами и и прочие. Автор определил возможности для повышения конкурентоспособности в современном динамическом мире для предприятия, показав их как на уровне самого хозяйствующего субъекта, так и на уровне государства.

Учитывая динамические изменения, которые постоянно происходят в глобальном социально-экономическом обществе, связанном с усилением глобальных климатических, политических и технологических вызовов, на сегодня вопрос усиления конкурентных позиций производителей стоит очень остро. Прежде всего, это связано с усилением изоляции и внедрением карантина. Жесткие меры изоляции вследствие коронавирусной пандемии привели к таким угрожающим последствиям, как закрытие границ; перекрытие потоков трудовой миграции; нарушения сетей поставок товаров промежуточного переработки; сокращение операционной деятельности; дефицит оборотных средств, снижение доходности, ухудшение финансовой устойчивости и платежеспособности, рост вероятности банкротства; рост запроса бизнеса к государственной помощи.

В то же время появление новых технологий производства Четвертой промышленной революции значительно усложняет конкурентные условия функционирования субъектов хозяйствования всех организационно-правовых форм и видов экономической деятельности. Все это приводит к росту конкуренции между производителями как на национальном, так и на мировом уровне.

При таких условиях одним из важных направлений стратегии развития промышленности является решение ряда вопросов, связанных с формированием условий для повышения конкурентоспособности предприятий как главной движущей силы в обеспечении роста конкурентоспособности бизнеса.

Конкурентные преимущества предприятия мы рассматриваем как преимущество, высокую компетентность предприятия в любой деятельности или в выпуске продукции по сравнению с конкурирующими предприятиями.

Проанализировав основные подходы ученых, можно выделить внутренние факторы формирования конкурентных преимуществ предприятий, напрямую зависящие от деятельности самого предприятия:

- стратегия предприятия (система приемов и инструментов управленческой деятельности позволяет достичь миссии предприятия, система контроля за формированием и распределением ресурсов, способ внедрения нововведений, конкурентной борьбы, завоевания новых рынков сбыта, системная методология исследования будущего);

- эффективность системы и методов управления предприятием (качественное стратегическое и оперативное управление, профессиональный уровень руководителей и специалистов);

- инновационно-инвестиционный потенциал (разработка и введение нового продукта, нового метода производства, создание нового рынка товаров или услуг, освоение нового источника поставки сырья, реорганизация структуры управления, внедрение мероприятий по улучшению жизни населения и охраны окружающей среды, наличие финансовых, имущественных и интеллектуальных ценностей, их структура и источники поступления);

- уровень организации производства (обеспеченность предприятия основными средствами и оборотными средствами, соблюдение главных принципов организации производства, уровень технического обслуживания производства и т.д.);

- система планирования (планирование основной деятельности предприятия, ресурсного обеспечения, расходов и финансов на предприятии, планирование развития предприятия, оперативно-календарное планирование, определение оптимальных методов и способов достижения поставленных целей предприятия при эффективном использовании всех видов ресурсов);

- система экономического, социально-психологического стимулирования (формы и системы оплаты труда, премии, участие в прибылях, оплата обучения, льготное питание, доплата за стаж, содержательность труда, возможность для проявления инициативы, моральное поощрение);

- интеллектуальный и трудовой потенциал (организация кадровой политики, обеспеченность качественными трудовыми ресурсами в необходимом предприятии количестве, проведение мероприятий по планированию и формированию персонала предприятия, стабильность персонала, личные амбиции, возможность профессионального развития);

- корпоративная культура (ориентация предприятия на людей, культурный уклад, общие ценности и убеждения).

Таким образом, конкурентные преимущества для современного бизнеса должны формироваться путем повышения эффективности использования имеющихся ограниченных ресурсов, поиска возможности диверсификации продукции при эффективном государственном регулировании. Можно предложить следующие мероприятия по росту конкурентных преимуществ для производителей: обновить материально-техническую базу предприятия; ввести новые технологии на производстве; обеспечить предприятие молодыми, перспективными, квалифицированными специалистами; соблюдать соответствие уровня квалификации рабочего уровню выполняемой работы; укреплять трудовую дисциплину, поощрять работников высшей заработной платой; изменить организацию труда за счет внедрения гибкого графика работы. При разработке управленческих решений по достижению предприятием конкурентных преимуществ следует обязательно учитывать особенности отрасли, к которой относится предприятие.

Особенно важное значение имеют также рамочные условия функционирования предприятия, а именно институциональные, политические и прочие факторы, формирующие внешнее окружение предприятия. Все это требует создания благоприятных условий для модернизации промышленности, чего невозможно достичь

без сотрудничества с государственными институтами. Модернизация промышленности посредством активизации инновационной деятельности региональных производств является важным фактором обеспечения устойчивого социально-экономического развития и повышения конкурентоспособности региона.

На основе изучения зарубежного опыта можем также предложить ряд инструментов, которые достаточно широко используются в европейских странах и могут быть применены для стимулирования инновационных преобразований в промышленности. Это, в частности:

- принятие и реализация программ по развитию приоритетных производств, предусматривающих инвестиции в научно-исследовательские центры;
- содействие объединению исследовательских усилий промышленных и академических учреждений через поощрение формирования профессиональных сетей и кластеров для ускорения выхода на рынок новой конкурентоспособной продукции;
- предоставление государственной поддержки (приоритетное финансирование проектов, предоставление грантов в рамках реализации программ регионального развития, энергоэффективности и т.д.) путем коллаборации производителей, ученых, активных представителей общественности и государственных органов.

При этом использование новейших технологий обеспечит достижение конкурентных преимуществ за счет повышения эффективности использования имеющихся ресурсов.

УДК 330.3

С. А. Латкина

latkinasvetlana@gmail.com

Херсонський національний технічний університет, Україна

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные рыночные условия хозяйствования обусловлены учитывать предпринимательские риски, что в перспективе обеспечит предприятие запланированным финансовым результатом и увеличит вероятность получения такого результата. Высокий риск, действие которого усиливается через негативные процессы, которые происходят в последние годы в экономике страны, является одним из факторов, сдерживающих инновационную деятельность отечественных предприятий. Это обуславливает необходимость в проведении наиболее тщательной предварительной оценки риска инновационных проектов, возможности осуществления которых рассматриваются на предприятиях, а также тщательном отборе этих проектов и разработке мер по ограничению риска в инновационной деятельности предприятий.

В законодательной базе Украины определено, что предпринимательская деятельность является рискованной потому, что большинство принятых решений субъектом хозяйственной деятельности происходит в условиях неопределенности. Кризисные экономические ситуации спровоцировали возможности наступления многих рисков для большинства хозяйственных субъектов, особенно малых и средних предприятий. Для выявления рисков необходимо четко знать их сущность, факторы, которые вызывают и способствуют их распространению. Очень важно вовремя заметить изменения, которые влияют на деятельность предприятия, проанализировать тенденции их развития, вовремя среагировать и скорректировать хозяйственную деятельность для того, чтобы направить усилия на ликвидацию или снижение негативных последствий (риска) на хозяйственную деятельность предприятия в целом.

Риск – составляет объективно неизбежный элемент принятия любого управленческого решения в силу того, что неопределенность – неизбежная характеристика условий хозяйствования. Риск имеет место только там, где может быть как минимум два и более возможных альтернативных результатов, если возможен только один результат, тогда риска нет, потому, что нет альтернативы. Большинство управленческих решений на украинских предприятиях принимается в условиях неопределенности и экономического риска, и чтобы «выжить», предприятиям необходимо не избегать риска, а уметь правильно оценить его степень опасности и непосредственно управлять им с целью ограничения его воздействия. Предприятиям необходимы своевременный учет факторов риска при принятии управленческих решений; квалифицированная организация процесса управления рискованной ситуацией, которая направлена на обеспечение адаптации деятельности предприятия к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды [1].

Появление предпринимательских рисков обусловлено многочисленными факторами – условиями, которые могут вызвать неопределенность результатов осуществления хозяйственной деятельности. Экономистами предложены основные критерии определения факторов предпринимательского риска: источник возникновения (внешние и внутренние факторы); степень воздействия (факторы прямого и непрямого действия). Факторы прямого действия непосредственно влияют на результаты предпринимательской деятельности и уровень риска. Факторы косвенного воздействия не влияют непосредственно на данные процессы, но обуславливают их изменение.

Параметры, характеризующие внутреннюю деятельность предприятия, являются внутренними; внешними факторами являются параметры, характеризующие внешнюю среду предприятия. Основными внутренними факторами риска, в зависимости от сфер хозяйственной деятельности предприятия, считают производство, оборот, управление. К внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Необходимо отметить, что риск как субъективно-объективная категория является неотъемлемой бесспорной частью любого направления и вида хозяйственной деятельности предприятия. Его влияние следует учитывать в прогнозировании экономических последствий принимаемых решений субъектом, а также поведения потребителей, конкурентов. Использование современных методик оценки риска дают более объективную информацию по воздействию риска на эффективное обеспечение проведения хозяйственной деятельности на предприятии [2].

Современные теоретические и методологические наработки в области антикризисного управления предприятием предоставляют возможность оценить вероятность наступления кризисных ситуаций, разработать, внедрить и реализовать программы предупреждения и устранения негативных последствий неопределенностей, обеспечить устойчивое развитие. Поэтому необходимо комплексно оценивать риск в деятельности предприятия, обоснованно выбирать инновационные проекты, а также разрабатывать рекомендации по ограничению риска при их реализации. Это будет способствовать более действенному ограничению риска в деятельности предприятий, ее успешному осуществлению, а, следовательно, частичному устранению препятствий к ее активизации на отечественных предприятиях.

В современных условиях рыночной экономики предприятия сталкиваются с высокой степенью неопределенности экономической среды, заставляет их динамично приспосабливаться к изменениям, потому целесообразно рекомендовать разработать многофакторную модель оценки рисков и глубже исследовать вопросы по снижению рисков, например, на основании использования классического кибернетического подхода. Нужно также обратить внимание на венчурное инвестирование и венчурные

фонды, которые эффективно снижают разнообразие управляемых инновационных проектов путем процедурной формализации всех звеньев проекта на базе общепринятых организационно-управленческих стандартов, но вопросу увеличения разнообразия управляющей системы, например, с помощью внедрения ситуационного центра, должное внимание не уделяется. Поэтому серьезный резерв резкого снижения рисков в инновационных проектах, хозяйственной деятельности предприятия – использование персонального ситуационного центра.

Литература

1. Бриндзя О. З. Врахування економічного ризику в управлінні підприємством/ О. З. Бриндзя // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання.- 2014. - № 1 – С.16-18.
2. Ризик у підприємницькій діяльності: колективна монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. М.В.Шарко. – Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2014. – С.135-142.
3. Логвінова О.П. Оцінка ризику в інноваційній діяльності на основі критерію ризиковості інноваційного потенціалу підприємства / О.П. Логвінова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Науковий журнал. – 2011. – № 10(1) – С.162-165.
4. Копитко М. І. Невизначеність як властивість середовища функціонування промислових підприємств / М. І. Копитко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 17. – № 2. – С. 61-68.
5. Григор'єва О. Є. Проблеми ризиків, що виникають під час реалізації інноваційних проектів, та методи їхнього кількісного вимірювання / О. Є. Григор'єва // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628 : Проблеми економіки та управління. – С. 64–71.

УДК 612.67

С. Д. Лин

svetlana.lin@list.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТЕНДЕНЦИИ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматриваются причины старения населения и показатели для оценки его уровня. Выявлены основные тенденции, способствующие увеличению доли пожилого населения в мировом масштабе. Выявлены страновые различия в уровне старения населения, а также особенности постарения белорусских жителей в разрезе регионов. Установлены последствия старения населения и предложены пути для его замедления.

Старение населения (демографическое старение) – увеличение доли пожилых людей в обществе. Основными причинами постарения населения выступают снижение уровня рождаемости (старение снизу) и увеличение продолжительности жизни населения (старение сверху) [1, с. 128].

В качестве критерия для оценки старения применяются два основных показателя. Показатель доли населения старше 60 лет используется в России и других странах постсоветского пространства. На его основе разработана шкала Ж. Боже-Гарнье – Э. Россега, содержащая четыре уровня демографического старения нации. Если доля лиц старше 60 лет не превышает 8%, то население страны находится на этапе демографическая молодость. Удельный вес пожилого населения в пределах 8-10 % означает первое преддверие старости, 10-12% – собственно преддверие старости, свыше 12% – демографическую старость.

Для стран Запада и в международной практике более распространенным является показатель доли населения старше 65 лет. Он используется шкалой демографического старения ООН, согласно которой доля лиц старше 65 лет до 4% указывает на молодое население страны. Если данный показатель находится в пределах от 4 до 7% , то население находится на пороге старости. Старым считается население, в котором удельный вес пожилых людей свыше 7%.

В настоящее время перед мировым сообществом остро стоит проблема увеличения уровня старения населения. Так, в среднем в мире численность пожилых людей старше 65 лет на сегодняшний день составляет около 703 млн чел. или 9% от общей численности населения. В 1950 г. эта доля составляла 5% (в 1998 г. – 7%, в том числе в развитых странах 14%, в развивающихся – 5%, в наименее развитых – 4%). По прогнозам ООН к 2050 г. этот уровень может достичь 16%. При этом доля детей до 15 лет в мире в 1950 г. была 34%, в 2019 г. – 26%.

Таким образом, очевидно, что имеют место две разнонаправленные мировые демографические тенденции: с одной стороны, рост доли пожилых людей, с другой, - сокращение доли детей. При этом численность пожилого населения растет более быстрыми темпами, чем численность населения трудоспособного возраста.

Особенно интенсивно процесс увеличения долевой численности пожилых людей проявляется в странах Евросоюза, где доля людей старше 65 лет составляет примерно 20%. Для стран арабского мира картина более благополучная – около 5%. Самый высокий уровень старения населения отмечается в Японии – 28%, что связано с наиболее высокими значениями средней продолжительности жизни и сокращением уровня рождаемости.

Кроме того, одной из распространенных в последнее время причин постарения населения является увеличение числа эмигрантов, преимущественно трудоспособного возраста (Португалия, Болгария, Литва, Латвия).

Увеличение постарения населения характерно и для стран-соседей Беларуси. Так, в России и Украине доля пожилых людей старше 65 лет составляет 15%, в Латвии 20%, в Литве – 16,5%.

В Республике Беларусь данный показатель превысил 15% (каждый седьмой белорус старше 65 лет), что означает по методике ООН «старое население», причем особенно пострадавшими являются сельские территории (21%). Если говорить о доле лиц старше 60 лет, то данный показатель составляет в республике 22% (в городе 20%, в селе – 29%) – практически каждый четвертый житель республики относится к возрастной группе 60 лет и старше [2, с. 49].

По оценке доктора Екатерины Антиповой для 55% городов Беларуси характерен самый интенсивный тип демографического старения – «несдержанное старение». Наиболее благоприятной с точки зрения возрастной структуры населения является Минская область, к зоне с неблагоприятной демографической ситуацией относятся Витебская и Гродненская области.

В последующем ожидается увеличение уровня старения белорусского населения (доля населения старше 60 лет к 2040 г. увеличится до 30%). В качестве последствий данного процесса выступают:

- депопуляция (сокращение численности) населения;
- уменьшение численности трудовых ресурсов;
- увеличение нагрузки на социальное обеспечение, здравоохранение;
- рост демографической нагрузки на трудоспособное население (на одного пенсионера приходится 2,3 человека трудоспособного возраста, причем в сельской местности ситуация более критичная – на одного пенсионера 1,6 человек трудоспособного возраста);
- сокращение налоговых поступлений в бюджет и пр.

К основным мерам, способствующим нейтрализации последствий старения белорусских жителей, относятся:

– стимулирование рождаемости населения (среди дополнительных мер поддержки в Республике Беларусь можно назвать предоставление права замужним женщинам до 40 лет на одну бесплатную процедуру искусственного оплодотворения и увеличение для многодетных семей периода предоставления государственной адресной социальной помощи в виде ежемесячного социального пособия до 12 месяцев, а также критерия нуждаемости – с 100% до 115% БПМ в среднем на душу населения);

– трансформация пенсионной системы, заключающаяся в переходе к смешанной пенсионной системе, содержащей элементы солидарной и накопительной пенсионных систем;

– взвешенная миграционная политика государства, которая должна включать помощь в переселении в Беларусь реэмигрантов, стимулирование иностранных специалистов к трудоустройству в белорусских организациях, содействие сокращению оттока молодежи за рубеж, работы по обеспечению информирования населения о необходимости привлечения мигрантов в страну.

Литература

1. Медков, В.М. Демография: учебник / В.М. Медков. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 544 с.
2. Демографический ежегодник Республики Беларусь 2019 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь.- Минск, 2019. – 429 с.

УДК 658:338.242

Н. В. Мешкова-Кравченко

mknatvit@gmail.com

Херсонский национальный технический университет, Украина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрен один из подходов к пониманию экономической безопасности как состоянию, обеспечивающему развитие предприятия. Для определения текущего уровня и разработки мероприятий для повышения уровня экономической безопасности предприятия рассмотрены направления исследования как с позиций внешних стейкхолдеров, так и формирования, и реализации потенциала предприятия.

Динамично изменяющееся, непредсказуемое состояние бизнес-среды функционирования предприятия усиливает значимость обеспечения его безопасности.

Сущность категории «экономическая безопасность предприятия» рассматривается учеными с разных точек зрения как:

– состояние, которое характеризуется высокой степенью защищенности от существующих опасностей и угроз;

– состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для устойчивого функционирования предприятия;

– обеспечение условий сохранения имущества и коммерческой тайны;

– состояние производственных отношений и организационных связей, обеспечивающее устойчивое функционирование и прогрессивное развитие предприятия [1].

Учитывая, что цель деятельности предприятия предполагает не только обеспечение эффективности деятельности в текущем периоде, но и обеспечение его развития, именно рассмотрение взаимообусловленности экономической безопасности, результативности деятельности и экономического роста предприятия является наиболее целесообразным в современных условиях.

Рассматривая предприятие как один из субъектов активного рынка, следует отметить, что успешно реализовать цели деятельности предприятие сможет при условии, что его контрагенты экономически надёжны, а стейкхолдеры будут рассматривать его как надёжного партнёра, что предполагает оценку уровня экономической безопасности как комплексной характеристики степени надёжности субъекта в экономических отношениях.

Минимизировать экономические риски возможно, осуществляя информационно-аналитическую деятельность по определению надёжности партнёров бизнеса. Информацию при этом следует анализировать из различных источников: официальных государственных реестров, отчётов, размещенных в свободном доступе, интернет-источников, оплачиваемых исследований, проводимых специализированными фирмами. Следует отметить, что даже если сотрудничество длительное, для безопасности необходимо отслеживать изменения в деятельности партнера регулярно. Бизнес выигрывает, принимая обоснованные решения, используя достоверную информацию и соответствующие аналитические приёмы.

В то же время, сотрудничество будет успешным, если потенциальные партнёры будут уверены в надёжности конкретного предприятия. Информирование общества позволяет формировать репутацию данного субъекта рынка. Прозрачность бизнеса (транспарентность) позволяет осуществлять эффективные коммуникации, опираясь не только на количество информации, но и на её качественные характеристики: достоверность, доступность, своевременность представления, сопоставимость.

И всё же возникают противоречия. Учитывая, что информация как ресурс имеет стоимость, актуальным является рассмотрение положения о доступе к ней, акцентируя внимание на объективные ограничения относительно конкретных видов информации и ориентации на потребности конкретных заинтересованных лиц [2].

Рассматривая внутренние аспекты деятельности предприятия, экономическую безопасность можно рассматривать как защищенность его потенциала от существующих и предполагаемых угроз, а также способность предприятия к воспроизводству, в частности, расширенному.

В то же время, потенциал предприятия следует рассматривать и как объект защиты, и как основание обеспечения экономической безопасности предприятия, а соответственно, его развития. Формирование каждой составляющей потенциала предприятия должно предполагать её вклад в способность предприятия как экономической системы противостоять препятствиям в достижении целей развития.

Исходя из ресурсного подхода к пониманию потенциала предприятия, одна из составляющих – трудовой потенциал. Персонал предприятия является ключевым фактором обеспечения эффективной деятельности предприятия. От компетентности руководства предприятия зависит обоснованность принятия решений и результативность их реализации. Выполнение каждым работником своих функций на должном уровне позволяет предприятию достичь своих целей. Создание для персонала условий защищенности (эффективная организация безопасности персонала, его имущества и доходов) мотивирует сотрудников к наиболее полной реализации своих способностей и развития компетентностей. При этом персонал следует рассматривать и как потенциальную угрозу для бизнеса. Все составляющие потенциала предприятия, их формирование и реализация, существенно зависят от качественных характеристик

персонала и их отношения к своим обязанностям. На результаты деятельности предприятия могут влиять злоупотребления со стороны персонала, такие как воровство, преднамеренное принятие неэффективных решений. Особенно следует обращать внимание на человеческий фактор в обеспечении информационной безопасности, защиты коммерческой тайны.

Развитие потенциала, а, соответственно, и устойчивое развитие предприятия возможно при условии предупреждения угроз и уменьшения негативных последствий влияния внешних и внутренних факторов, то есть при эффективном действии системы поддержки соответственного уровня экономической безопасности [3].

Уровень экономической безопасности предприятия обусловлен как взаимодействием с внешней бизнес-средой, так и возможностью эффективной реализации и развития потенциала субъекта хозяйствования, что обуславливает дальнейшие исследования по определению индикаторов состояния безопасности и их взаимосвязи для разработки обоснованной стратегии экономического роста.

Литература

1. Гнилицька Л. Основи економічної безпеки підприємства. Бухгалтерський облік і аудит. 2013. №7. С. 41-48.
2. Білоцька І.А. Транспарентність корпоративного сектору як передумова результативності бізнесу в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 5-6. С. 54–58.
3. Мешкова-Кравченко Н.В., Тарасюк А.В. Потенціал підприємства як основа забезпечення економічної безпеки. Вісник Херсонського національного технічного університету. 2020. № 1 (72), Ч. 2. С. 112-117.

УДК 330.34:332.1

А. В. Неверов

neverov2007@tut.by

Белорусский государственный технологический университет, Беларусь

А. П. Геврасёва

anya1478@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Особую актуальность для региональной экономики приобретают вопросы совершенствования методологических аспектов ее устойчивого развития. В статье рассматривается необходимость перехода к устойчивому развитию на основе принципа сбалансированности, который предполагает гармоничное согласование между тремя компонентами – социальной, экологической и экономической. Обосновывая значимость экономической составляющей в развитии региона, пропорциональность факторов его жизнедеятельности исходит из сущности нормативности развития, которую выражает культурологическая концепция устойчивого развития. Согласно представленному подходу, увеличение богатства нации определяется двумя факторами – естественными ресурсами и технологией, соотношение между которыми обусловлено саморазвитием региональной экономической системы с изменяющейся во времени комбинацией факторов производства. Инновационное развитие экономики региона предполагает новую комбинацию факторов, определяющих положительную динамику системы и признание рентного продукта как источника роста прибыли, заработной платы и налогов. В качестве интегрального фактора обеспечения экосбалансированного развития региона выступают инвестиции в приращение (сохранение) всех видов капиталов.

Устойчивое развитие наиболее полно проявляется на региональном уровне, на котором реально реализуется триединство его целей – социальных, экономических, экологических. Триединство целей состоится, если адекватно интегрируются и структурируются факторы развития. Центральное место принадлежит экономическому фактору, который не только определяет экономическую динамику, но и является материальным ресурсом социальной и экологической сферы. С позиции триединства целей социальная и экологическая сферы влияют на экономическую сферу как ресурсы нового качества развития и постоянные источники обновления (инновационного) развития.

Отдавая приоритет в единстве трех факторов устойчивого развития экономическому фактору, следует проводить принципиальное различие между факторами производства и факторами жизнедеятельности общества. Если ранее речь шла о факторах производства как факторах экономического роста, то с позиции интересов устойчивого развития акцент делается на факторах жизнедеятельности. Традиционные факторы производства – труд, капитал, природные ресурсы трансформируются в человеческий, физический и природный капиталы, акцентируя внимание не только на характеристику самовоспроизведения, которая присуща капиталу как таковому, но и на характеристику их нового взаимодействия, диалектику развития каждого фактора как структурного элемента качественно нового целого. Такой подход возможен при соблюдении принципа сбалансированности достижения целей устойчивого развития.

Вопросы сбалансированного развития регионов находят отражение в работах отечественных и зарубежных ученых – Н.Т. Агафонова, Е.Н. Бабиной, И.Н. Воронцовой, А.Ю. Гончарова, В.И. Данилова-Данильяна, Д.А. Ендовицкого, Н.Г. Кузнецовой, Е.И. Куценко, Е.В. Макаровой, Д.А. Неверова, И.М. Потравного, Н.В. Сироткиной, С.Г. Тягловой, А.Д. Урсула. Основываясь на результатах исследования, сбалансированность определяет такое состояние системы, при котором ее ключевые параметры имеют оптимальное соотношение, способствующее существованию и развитию системы.

Приоритет и узловая роль в поддержании сбалансированности (пропорциональности) принадлежит экономическому фактору, нацеленному на эффективность и качественно новое развитие. Необходима не просто эффективность, а такой ее предельный уровень, который позволяет иметь постоянно воспроизводимую динамику – динамическое волнообразное равновесие, поддерживаемое правильно установленными пропорциями, обуславливающими новую производительную силу экономического развития. Источник новой производительной силы экономического развития основан на определенном балансе главных факторов производства, реализация которого (баланса) обеспечивается выполнением правила «золотого сечения» [1]. В конечном итоге сбалансированное устойчивое развитие определяет пропорциональность факторов жизнедеятельности, их адекватное наполнение и эффективность взаимодействия.

Характерной чертой устойчивого развития является нормативность развития, которая определяется системой норм и нормативов. Для социальной сферы это минимальный потребительский бюджет, бюджет прожиточного минимума, минимальная заработная плата. Для экологической сферы – показатели экологической безопасности (отходоёмкости, природоёмкости, материалоёмкости) и экологической комфортности (экосистемные услуги территории, экологический капитал).

Сущность нормативности развития выражает культурологическая концепция устойчивого развития. Истоки механизма устойчивого развития лежат в недрах человеческой культуры, а силы, приводящие этот механизм в движение, уходят своими корнями в материальные и духовные потребности общества, их субординацию и взаимосвязь. Именно поэтому культурологический подход, основанный на идеологии

экогуманизации, определяет контуры нормативной модели устойчивого развития, предполагающей формирование новых человеческих качеств и обеспечивающей реальные возможности сохранения пригодной для жизни среды обитания.

Культуру реализует конкретная институциональная среда, которая выступает генератором действия основных факторов роста благосостояния народа. Согласно взглядам американского ученого П. Пильцера, существует два основных фактора увеличения богатства нации – естественные ресурсы и технология (ΔZ):

$$\Delta Z = P \times T^n,$$

ΔZ – приращение национального богатства;

P – естественные ресурсы;

T – технология (технологические ресурсы);

n – степень превосходства.

Представленная формула имеет, прежде всего, методологическое значение, выражая экономическое превосходство технологии над природными ресурсами. Законы общественного развития формируются на основе законов природы. С наибольшей полнотой это проявляется в общественной технологии, где техника и экономика неразделимы. Технология, синтезируя действия человеческого и физического капиталов, выражает активное отношение человека к природе, являясь главным средством и условием удовлетворения не только его материальных, но и духовных потребностей. И здесь принципиально важно, учитывая экономическое превосходство технологии над естественными ресурсами, обратить внимание на возрастающую ограниченность экономического фактора жизнедеятельности, его физическое сокращение, что может свести на нет высокую ценность технологии. Именно поэтому важно структурировать природный капитал с обязательным выделением экологического капитала и обоснованием критического (безопасного) уровня его воспроизводства.

Таким образом, экосбалансированное развитие, с одной стороны, предполагает положительную экологическую динамику, безопасный уровень воспроизводства экологического капитала, снижение экологических рисков, а с другой стороны, экологический вектор технологического воспроизводства основан на ускорении «зеленой» энергетики и «зеленой» экономики в целом. Базисом этих процессов выступает устойчивое саморазвитие экономической системы, основанное на меняющейся во времени в пространстве комбинации факторов производства. Для саморазвития экономическая система, постоянно выходя из равновесия, ищет обновления своих факторов, обеспечивая достижение поставленных целей в условиях возрастающей конкуренции. Однако экономическая система не может выходить за рамки социальных и экологических стандартов. Пропорции экономической системы должны определять не только наиболее эффективный путь ее развития, но и подчиняться (исходить) из необходимости реализации экологических и социальных целей (стандартов) общества.

Инновационное развитие, его конкретное наполнение, определяет новая комбинация факторов. На силу новой комбинации факторов экономического развития указывает степень, в которую возводится технологический фактор. На технологическое превосходство новой комбинации факторов, а, следовательно, постоянно продуцирующей экономической системы указывает ее динамика развития, признание рентного продукта как источника роста прибыли, заработной платы и налогов.

Самовозрастающая стоимость имеет рентную природу. Содержание самой ренты во времени меняется, как и меняется «работа» самой природы. Более широкое трактование ренты имеет место в популярной сегодня теории поиска ренты, основанной в рамках институционального направления современной экономической

мысли и определяющей ее как превышение цены услуги, которая предоставляется данным фактором, над стоимостью (ценой) самого фактора. Таким образом, каждый фактор в комбинации с другим выступает как производительный фактор и его цена возрастает от общей результативности совокупности факторов, а не остается на исходном уровне. Причиной возрастания является не ограниченность природного ресурса, а рост его производительности в совокупности (комбинации) с другими факторами производства. На наш взгляд, малопродуктивным является в рамках теории поиска ренты разграничивать поиск прибыли (profit seeking) и поиск ренты (rent seeking). Реализация данной позиции состоит в том, что поиск прибыли имеет место тогда, когда размещение ресурсов генерирует рост общественного благосостояния, а поиск ренты – когда размещение ресурсов генерирует потери общества в виде инвестиций, направленных на создание искусственных барьеров и ограничений, искусственно поддерживающих особые привилегии (трансферты, льготы, лицензии и т.п.). Последнее утверждение в большей степени относится к квазиренте, которая является следствием улучшения ресурса и носит временный характер, а не к реальным рентным отношениям, возникающим в результате комбинации и синтеза всех факторов производства, обеспечивающих новую производительную силу развития.

Для экосбалансированного регионального развития особое значение имеет структурное наполнение интегрального фактора, которым выступают инвестиции в приращение (сохранение) всех видов капиталов. Поэтому следует обратить особое внимание на норматив инвестиций (определяемый на микро- и макро- (мезо) уровнях) и норматив приращения регионального (национального) продукта от всех видов капитала (включая экологический капитал).

Таким образом, совершенствование методологических основ устойчивого развития региональной экономики является актуальной научной задачей, имеющей теоретическое и практическое значение.

Литература

1. Неверов, Д.А. Экономическая статика и динамика: принципиальное решение проблемы сбалансированного роста. Неорикардские принципы формирования микроэкономических основ макроэкономики / Д.А. Неверов // Белорусский экономический журнал. – 2019. – №3. – С. 89-114.

УДК 338.242

Н. Н. Олейник, А. В. Лисенко

nat-o@ukr.net

Херсонский национальный технический университет, Украина

С. Н. Макаренко

makar0684@gmail.com

Херсонский государственный университет, Украина

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: НА ПРИМЕРЕ УКРАИНЫ

В статье рассмотрен рейтинг экологической эффективности стран мира, проведен структурно-динамический анализ внедрения малоотходных, ресурсосберегающих технологических процессов на промышленных предприятиях Украины. Среди направлений экологизации производства выделено рациональное использование природных ресурсов, производство экологически чистых продуктов.

В свете нарастающих глобальных проблем, таких как изменение климата, увеличение численности населения, загрязнение окружающей среды, неэффективное использование и истощение природных ресурсов, для обеспечения дальнейшего развития человечества является жизненно важным переход на мировом уровне к технологиям и методам, которые являются менее экологически вредными и направлены на ресурсосбережение [1, с. 363]. Достижения стран в области управления природными ресурсами и их рационального использования определяют по уровню индекса экологической эффективности. Место Украины, Республики Беларусь и других стран в рейтинге экологической эффективности в 2018 г. указаны в таблице 1.

Методика расчета индекса экологической эффективности включает 24 показателя, объединенных в 10 категорий, которые отражают различные аспекты состояния окружающей природной среды и жизнеспособности ее экологических систем, сохранение биологического разнообразия, противодействие изменению климата, состояние здоровья населения, практику экономической деятельности и степень ее нагрузки на окружающую среду, а также эффективность государственной политики в области экологии, что позволяет оценить состояние окружающей среды и жизнеспособность экосистем 180 стран мира. В 2018 г. лидером по уровню экологической эффективности признано Швейцарию. В первую пятерку лидеров также вошли Франция, Дания, Мальта и Швеция. Республика Беларусь в рейтинге заняла 44 место, а Украина – 109 место среди 180.

Таблица 1 – Рейтинг экологической эффективности стран мира в 2018 г.

Страны	Индекс экологической эффективности	Место в рейтинге
Швейцария	87,42	1
Франция	83,95	2
Дания	81,60	3
Мальта	80,90	4
Швеция	80,51	5
Литва	69,33	29
Болгария	67,85	30
Латвия	66,12	37
Республика Беларусь	64,98	44
Польша	64,11	50
Россия	63,79	52
Казахстан	54,56	101
Турция	52,96	108
Украина	52,87	109
Молдавия	51,97	112

Источник: составлено авторами по данным [2, с. 11]

Бережное, рачительное отношение к лесным, водным ресурсам, плодородию почвы, качественному состоянию атмосферного воздуха, растительному и животному миру должно быть в основе гармоничного взаимодействия с природой, развития «зеленой» экономики в каждой стране. Важно международное сотрудничество в снижении экологической нагрузки на природную среду [3, с. 28-29]. Каждый субъект хозяйствования обязан четко представлять на перспективу потребность в финансовых, сырьевых, трудовых, интеллектуальных ресурсах, производственных мощностях, источниках их получения, а также уметь эффективно использовать имеющиеся производственные и природные ресурсы в процессе работы своего хозяйства, адекватно и оперативно реагировать на изменения, которые происходят в окружающей

бизнес-среде, с одновременной минимизацией рисков для окружающей природной среды [4, с. 64].

Улучшить экологическую ситуацию в Украине, обеспечить рациональное использование природных ресурсов можно путем экологизации производства, что позволит выйти на качественно новый уровень социально-экономического развития.

В таблице 2 проведен структурно-динамический анализ внедрения малоотходных, ресурсосберегающих технологических процессов на промышленных предприятиях Украины на протяжении 2010-2019 гг.

Таблица 2 – Анализ внедрения малоотходных, ресурсосберегающих технологических процессов на промышленных предприятиях Украины

Год	Внедрение в производство новых технологических процессов		
	Общее количество, единиц	из них новых или существенно улучшенных малоотходных, ресурсосберегающих технологических процессов	
		единиц	удельный вес, %
1	2	3	4
2010	2043	479	23,4
2011	2510	517	20,6
2012	2188	554	25,3
2013	1576	502	31,9
2014	1743	447	25,6
2015	1217	458	37,6
2016	3489	748	21,4
2017	1831	611	33,4
2018	2002	926	46,3
2019	2318	857	37,0

Источник: составлено и рассчитано авторами на основе данных [5].

Из таблицы 2 видно, что на протяжении 2010-2019 гг. доля внедренных в производство на промышленных предприятиях Украины новых или существенно улучшенных малоотходных, ресурсосберегающих технологических процессов существенно не менялась: варьировала от 20,6% в 2011 году до 46,3% в 2018 году.

Для стимулирования внедрения на промышленных предприятиях Украины малоотходных, ресурсосберегающих технологических процессов нужно увеличивать государственное финансирование, привлекать инвесторов, выдавать кредиты на льготных условиях.

В ранее проведенных исследованиях [6, с. 160] отмечалось, что одной из оптимальных стратегий развития субъектов хозяйствования является создание производственного процесса, который обеспечил бы полный цикл производства экологически чистой продукции: производство, переработку и доставку готовой продукции конечному потребителю (в розничную сеть).

Лишь осознав, что экологизация производства – это «основа», на которой держится будущее страны, можно достичь устойчивого социально-экономического развития.

Литература

1. Олійник Н. Управління «зеленим» бізнесом: можливості для України / Н. Олійник, С. Макаренко, А. Юткевич // Стратегія бізнесу: футурологічні виклики : Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (20-22 листопада 2019 р.). – К.: КНЕУ, 2019. – С. 362-368.

2. Моніторинг озеленення економіки при реалізації угоди про асоціацію Україна – ЄС : Аналітична доповідь / [В.Г. Потапенко, Є.В. Хлобистов, Л.В. Дейнеко та ін.]. – К.: Видавничий дім «Гельветика», 2019. – 54 с.

3. Герасимчик Н.В. Отношения «принципал-агент» в государственно-частном партнерстве / Н.В. Герасимчик, М.Н. Панчик // Актуальные вопросы экономической науки в XXI веке : Материалы VII международной научной конференции – чтений, посвящённых памяти известного белорусского и российского учёного-экономиста М.В. Научителя (18 октября 2018 г.). – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2018. – С. 27-30.

4. Макаренко С.М. Удосконалення державної інвестиційної політики як основи впровадження інноваційних технологій на вітчизняних підприємствах / С.М. Макаренко, Н.М. Олійник, С.А. Рибачок // Економічні інновації: Збірник наукових праць. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – 2019. – Т. 21. – Вип. 3 (72). – С. 62-70.

5. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

6. Макаренко С.М. Виробництво екологічно чистої продукції як основа визначення оптимальної стратегії розвитку суб'єктів господарювання регіону / С.М. Макаренко, Н.М. Олійник, І.В. Шарапа // Економічні інновації. Українське Причорномор'я в національних і міжнародних координатах розвитку: природокористування, рекреація та туризм, соціальна сфера. – Одеса, 2011. – Вип. 44. – С. 156-160.

УДК 339.522:334.722-055.2

А. В. Орлова

econchair@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИНИЦИАТИВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА В НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассматриваются направления работы Международного торгового центра в области поддержки женского предпринимательств. Автор делает акцент на программе «Женщины и торговля», выделяя ее преимущества и особенности функционирования.

Все большее количество стран и международных организаций выбирают вектор поддержки развития женского предпринимательства на основе дифференциации, то есть формируется специальная (отличная от общей) практика поддержки по гендерному признаку. По этому пути пошли такие страны, как США, Канада, Германия, Франция. Среди организаций следует выделить инициативы Организации объединенных наций (ООН), Международной организации труда (МОТ), Международного торгового центра (МТЦ) [1].

Международный торговый центр является совместным агентством Всемирной торговой организации (ВТО) и ООН [2]. МТЦ занимается операционными и ориентированными на предпринимателей аспектами развития торговли. Миссия МТЦ заключается в повышении конкурентоспособности частного сектора, особенно малых и средних предприятий (МСП) посредством расширения экспортного потенциала, снижения расходов на осуществление торговых сделок и углубления региональной интеграции с помощью мер по упрощению торговли, так как именно это направление является важной составляющей экспортной конкурентоспособности любой страны.

Основными инициативами МТЦ в области поддержки развития женского предпринимательства являются:

– Глобальная платформа действий по поиску поставщиков из числа женщин (Глобальная платформа);

– Программа *She Trades* [3-4].

Основной целью Глобальной платформы является предоставление экономических выгод женщинам-предпринимателям. Эта платформа направлена на увеличение объема закупок (государственных, институциональных и корпоративных) у женщин-

предпринимателей из развивающихся стран, и расширение их участия на неиспользованных рынках.

В функционировании Глобальной платформы принимают участие политики, международные организации, покупатели, женские бизнес-ассоциации и женские бизнес-предприятия из 48 стран, включая 39 наименее развитых стран.

В 2010 году по инициативе МТЦ была создана глобальная программа *She Trades* («Женщины и торговля»). В рамках Программы «Женщины и торговля» МТЦ стремится расширить участие женщин-предпринимателей и производителей в глобальных цепочках создания стоимости и обеспечить им более значительные экономические выгоды от участия в международной торговле.

Женщины являются владельцами более 9 миллионов малых и средних предприятий в мире. В глобальном масштабе именно на этот сектор приходится почти 80% рабочих мест, поэтому повышение их конкурентоспособности повышает вероятность создания рабочих мест.

Инициатива *She Trades* предоставляет женщинам-предпринимателям по всему миру уникальную сеть и платформу для подключения к рынкам. Платформа *She Trades* позволяет предприятиям, организациям, компаниям, принадлежащим женщинам, а также партнерским учреждениям получать значительные выгоды от сотрудничества (рисунок 1) [3].



Рисунок 1 – Основные возможности платформы *She Trades*

Платформа *She Trades* позволяет взаимодействовать с различными предприятиями и создавать сеть, с помощью которой можно заключать деловые сделки, повышать свой авторитет и открывать новые возможности сотрудничества.

Предприятия, принадлежащие женщинам, могут продавать свои товары и услуги, размещая предложения на платформе. Затем покупатели могут просматривать предложения, делать заказы и даже размещать свои собственные тендеры, на которых продавцы могут делать ставки.

Платформа *She Trades* позволяет освоить новые бизнес-навыки с помощью широкого спектра бесплатных электронных учебных материалов. Виртуальное учебное пространство (VLS), онлайн-курсы, интерактивные веб-семинары и рыночные инструменты охватывают различные темы, связанные с торговлей. Они направлены на женщин-предпринимателей в целях формирования знаний и навыков для развития своего бизнеса.

Платформа открывает доступ к семинарам, ярмаркам и другим деловым мероприятиям. Во все большем числе стран женщины-предприниматели, зарегистрированные в *She Trades*, получают возможность участвовать в различных мероприятиях внутри стран, которые становятся возможными благодаря партнерам и спонсорам.

Помимо этого, платформа представляет собой своеобразный информационный центр, который позволяет быть в курсе событий *She Trades*, новостей, историй успеха, видео, публикаций и многого другого. В сообществе *She Trades* нужно стать свидетелем множества событий, поделиться информацией и пообщаться, просмотреть разные страницы платформы и участвовать в интересных обсуждениях на форумах.

С помощью приложения *She Trades* женщины-предприниматели могут делиться информацией о своих компаниях, повышать узнаваемость, расширять сети, подключаться и интернационализироваться.

Основной целью инициативы *She Trades* является подключение к рынку 3 миллионов женщин-предпринимателей к 2021 году, а также помощь корпорациям включать больше женщин-предпринимателей в свои цепочки поставок [3].

Мировая практика, объединяющая в себе инициативы различных стран и организаций, свидетельствует о высокой заинтересованности общества в решении вопросов в области поддержки развития женского предпринимательства. Рассмотренная инициатива МТЦ представляет собой интегрированный подход к решению разнообразных задач по поддержке развития женского предпринимательства, что позволяет обеспечивать его стратегическое развитие.

Литература

1. Орлова, А.В. Международные организации и инициативы по поддержке женского предпринимательства / А.В. Орлова // Сучасні тенденції інформаційно-технологічної, економічної і соціально-правової взаємодії в бізнесі. Збірник матеріалів XV міжнародної науково-практичної конференції ЧПБІП МНТУ імені академіка Ю. Бугая. - Чернівці, 18 квітня 2019 року. – С. 111-114.
2. About ITC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.intracen.org/itc/about/>. – Дата доступа: 10.09.2020.
3. She trades [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.shetrades.com/en>. – Дата доступа: 10.09.2020.
4. Инициатива Shetrades – инициатива МТЦ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belarp.by/ru/initsiativas> – Дата доступа: 10.09.2020.

УДК 338

Е. В. Песоцкая

epes2@mail.ru

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Л. Г. Селютина

ya.slarisa@mail.ru

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Россия

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СФЕРЕ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ МЕТОДОЛОГИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА УСЛУГИ

В статье рассматриваются актуальные аспекты повышения эффективности реализации сферой услуг в России функций, присущих сервисной экономике. Проблема повышения эффективности деятельности предприятия сферы услуг исследуется посредством применения инструментов концепции жизненного цикла услуги, способствующих формированию обоснованных управленческих решений и механизмов, повышающих совокупные финансовые результаты деятельности предприятия.

Управленческий процесс на предприятиях сферы услуг отличается сложностью. Сложность обусловлена не только спецификой услуги как формы рыночного предложения (особенно вариативностью качества и его зависимости от личностных свойств продуцента услуги, несохраняемостью услуги, неопределенностью результата деятельности по указанию услуги и др.), но и необходимостью обеспечения высокой динамики управленческого процесса [1]. Формой адекватного реагирования на эту сложность является внедрение в управленческую практику особого приема – вычленение в качестве объекта управления жизненного цикла услуги, состоящего из ряда стадий, и совокупности услуг, находящихся на разных стадиях цикла. Побудительной причиной формирования жизненного цикла услуги является, в первую очередь, внешний фактор – наличие конкуренции (свойственное рынку вообще), приобретающей высокий динамизм в условиях рынка услуг. Конкуренция, как естественно-рыночный процесс, обуславливает появление в арсенале ключевых характеристик услуги такого параметра, как конкурентоспособность [2].

Конкуренция детерминирует подвижность данного параметра, а также его преобразование в один из основных ориентиров принимаемых управленческих решений. Любая услуга, представленная на рынке, обладает определенной конкурентоспособностью. Конкурентоспособность формируется производителем услуги, но всегда зависит от внешних обстоятельств (факторов). Эти обстоятельства и формируют, по сути, структуру жизненного цикла услуги, его продолжительность, длительность каждой из стадий цикла [3]. Умение анализировать внешние факторы, разрабатывать соответствующие им методы и инструменты, прогнозировать внешние изменения и характер их воздействия на организацию, ориентированную на оказание услуг, составляет основу эффективного управления услугами в его стратегической и тактической составляющей.

Конкурентоспособность услуги определяется в конкретных рыночных условиях, т. е. услуга может быть более или менее конкурентоспособной по отношению к другим услугам, обращающимся на рынке [4]. Это означает, что в процессе формирования конкурентоспособности бессмысленно только повышать ее качество. Необходимо:

- понимать границы повышения качества, ориентируясь на границы потребительского спроса, и учитывать пределы платежеспособности;
- оценивать структуру сложившейся конкурентной среды и ее возможные изменения в обозримой перспективе;
- анализировать изменения конкурентоспособности и соответствующие им изменения в жизненном цикле услуги;
- разрабатывать управленческие решения, способные поддерживать или развивать конкурентоспособность и обеспечивать рациональность в управлении жизненным циклом.

Указанные задачи актуализируют необходимость углубленного изучения жизненного цикла услуги, методологии формирования его структуры и методов ее применения в процессе управления [5]. Концепция жизненного цикла, известная как теоретическая конструкция, может с успехом использоваться в управленческой практике. Именно эта концепция инициирует появление реальных инструментов управления. Часто встречающийся и многократно критикуемый «разрыв между теорией и практикой» при ее использовании полностью устраняется [6, 7]. Применяя те или иные инструменты управления собственно жизненным циклом услуги можно продлить временные периоды, характеризующиеся высокими результатами (рост, зрелость, частично насыщение), сократить стадии с низкими результатами (внедрение, спад), а также продлить собственно жизненный цикл и обеспечить последовательную смену жизненных циклов [8]. В обеспечении смены жизненных циклов следует выделить ряд важных моментов. Ключевой в жизненном цикле является фиксация «точки перелома», за пределами которой

наступает медленное снижение объема реализации и прибыли. Именно в этот момент (непродолжительный период) следует начинать разработку новой услуги, призванной заменить уже обращающуюся на рынке [9]. Новая услуга будет проходить собственный жизненный цикл и последовательно замещаться следующей, т.е. будет формироваться непрерывный процесс обновления услуг.

Важной задачей в этих условиях становится поиск новой идеи. В поиске идеи возникает вопрос о ее источниках. Следует рассматривать четыре направления поиска возможных источников:

- прошлый опыт функционирования данных предприятий, по результатам которого могут быть сформированы предложения по видоизменению, развитию услуг, входящих ранее в ассортимент, предложенный данного предприятия;
- опыт функционирования других организаций сферы услуг, который может быть использован на принципах корректного заимствования;
- мнение независимых консультантов, сформированное на основе их собственного прошлого опыта и понимания законов рынка;
- мнение потребителей о возможных способах удовлетворения их потребностей.

Последний из возможных источников имеет очевидное преимущество. При его использовании формируются услуги, полностью соответствующие спросу, что обеспечивает их полную реализуемость. Результатом поиска идей услуг-новинок, является формирование «портфеля идей» – совокупности предложений, разработок с разной степенью детализации, которые могут быть внедрены на рынок в тот момент, когда это необходимо. Но этот «портфель» к моменту повторного обращения к нему может устареть, и актуальная идея не найдется. В этом случае необходимо снова провести полноценную, а значит длительную работу по поиску услуги-новинки. Длительность такого поиска приводит к ситуации, когда процесс внедрения новой услуги запаздывает, он может произойти, например, когда первая из рассматриваемых услуг оказывается в стадии глубокого спада [10]. Безусловно совокупные финансовые результаты в организации существенно снизятся, и ситуация приобретет характер кризиса, но этот кризис временный (хотя и весьма чувствительный) и может быть преодолен за счет продолжения политики управления услугами [11].

Вызывает интерес следующий вопрос можно ли начать внедрение новой услуги (заменяющей) до того, как наступит «точка перелома» в первой (базовой в данном анализе, заменяемой) услуги? Ответ на него неочевиден. Следует сравнить качественные характеристики заменяемой и заменяющей услуги. Если они отличаются незначительно, что бывает достаточно часто, может сложиться ситуация, которую правомерно характеризовать как внутреннюю конкуренцию, когда услуги одной и той же организации в рамках одного и того же ассортимента начинают конкурировать между собой, затрудняя потребительский выбор. Если же заменяемая и заменяющая услуга заметно отличаются, и существуют возможности для более раннего замещения услуг (например, не запланированное увеличение инвестиционных ресурсов), то реализовать эти возможности весьма целесообразно. Можно обеспечить в данном случае повышение стратегической устойчивости всей ассортиментной группы [12].

Обобщая, следует подчеркнуть, что внедрение соответствующих методов и приемов с учетом логики и методологии жизненного цикла услуги, позволит создать такую систему управления, которая обеспечит возможность успешного решения двуединой управленческой задачи – формирование обоснованных решений, дифференцированных с учетом структурных особенностей цикла; и механизмов, поддерживающих и повышающих совокупные финансовые результаты деятельности организации.

Литература

1. Методология развития экономики, промышленности и сферы услуг в условиях цифровизации // под ред. А. В. Бабкина. – СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2018. 756 с.
2. Напалкова К.С. Методы оценки конкурентоспособности строительной организации // Вопросы экономических наук. 2017. № 1 (83). С. 72-73.
3. Селютина Л.Г. Инвестиционная привлекательность региона: подходы к оценке и ключевые детерминанты их развития // Управление в современных системах. Сб. трудов VIII Всероссийской научно-практической конференции. Челябинск: Изд-во ЮУИУиЭ, 2018. С. 237-244.
4. Песоцкая Е.В. Развитие методологических основ предпринимательской деятельности как эффективного инструмента решения социально-экономических проблем регионов // Региональная экономика: технологии, экономика, экология и инфраструктура: Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Кызыл, ТувИКОПР СО РАН, 2019. С. 205-211.
5. Песоцкая Е.В. Проблема систематизации рисков инновационно-инвестиционных процессов в обеспечении конкурентоспособности строительных предприятий // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 3 (111). С. 87-91.
6. Селютина Л.Г. Развитие реконструктивно-строительной деятельности по формированию инвестиционного предложения на российском рынке жилья // Kant. 2016. № 3(20). С. 126-129.
7. Селютина Л.Г. Анализ основных социально-экономических показателей потребности в жилье // Экономические проблемы развития строительства в регионе в современных условиях. Сб. научн. трудов. СПб., 2002. С. 57-66.
8. Малеева Современные аспекты формирования инвестиционного предложения в области модернизации и реконструкции жилищного фонда // Научное обозрение. 2016. № 18. С. 80–83.
9. Frolova N.N. Use of modern technology of information modeling in capital construction object life cycle management // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. 2019. V. 687. p. 044002.
10. Egorova O.A. Application of the engineering forecasting method in managing the competitiveness of a construction company // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. 2019. V. 698. p. 077029.
11. Егорова М.А. Финансовый аспект теории эффективного управления // Общество. Среда. Развитие. 2009. № 3. С. 11-17.
12. Песоцкая Е.В. Теоретические и методические основы оценки эффективности функционирования объектов // Наука, образование, культура: Сб. статей. Комрат, Республика Молдова: Изд-во КГУ, 2020. С. 227-232.

УДК 334

Л. Г. Селютина

ya.slarisa@mail.ru

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Россия

Е. В. Песоцкая

epes2@mail.ru

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

АКТУАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОСТА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Статья посвящена исследованию современных проблем развития конкурентных процессов в сфере малого и среднего строительного бизнеса. Акцентируется внимание на необходимости анализа и использования современных методов повышения конкурентных преимуществ малых и средних строительных предприятий (*МССП*) и их адаптационного потенциала в условиях внутренней и внешней неопределенности.

Формирование и развитие малого и среднего предпринимательства в строительной сфере всегда сопровождается влиянием неопределенности внешней и внутренней среды. Конкурентные процессы и конкурентная среда в целом лишь усиливают это влияние. Диагностика подверженности *МССП* процессу неопределенности, вызванной активизацией конкурентных процессов, делает необходимым формирование управленческих решений в области стратегической, тактической и оперативной адаптации предприятий к современным условиям хозяйствования. Поэтому в большинстве изданий экономической литературы [1-3] вполне логично освещаются современные особенности конкурентных процессов (в т.ч. с участием *МССП*), с позиции их объективного воздействия на уровень неопределенности среды предприятия.

Учитывая важность инновационных элементов адаптационного потенциала, следует особо отметить, что в комплексном механизме адаптации, системно аккумулирующем решения в рамках реализации в полном составе компонентов адаптационного потенциала, центральными становятся действия, ориентированные на организацию перманентного инновационного процесса в *МССП*. При этом меры по развитию и эффективному использованию коммуникативных, социально-экономических, маркетинговых и информационных возможностей приобретают, по сути, вспомогательную, инфраструктурную направленность [4, 5].

Поскольку усиление неопределенности производственной деятельности *МССП*, (которую можно определить как мерило доступности информации о хозяйствующем субъекте), способствует повышению непредсказуемости, на наш взгляд, целесообразно определить методы и средства, направленные на снижение неопределенности в сфере развития *МССП* с возможностью встраивания этих методов в процесс менеджмента на предприятии. С учетом специфики конкурентного потенциала *МССП* и экономической природы неопределенности их хозяйственной деятельности представляется целесообразным дифференцировать инструменты снижения неопределенности с выделением внешних и внутренних методов.

В соответствии с интенсивностью и динамичностью современных процессов развития инструментария менеджмента предприятий «малой экономики» и спецификой институциональной рыночной системы, в которую интегрированы *МССП*, предлагается выделить в качестве методов снижения внешней неопределенности следующие инструменты: кооперация и технологическая интеграция *МССП* во внутриотраслевые цепи производства и межотраслевые сетевые экономические пространства; применение новых форм взаимодействия *МССП* с предприятиями крупного строительного бизнеса; организация бизнес-взаимодействий *МССП* с группами внешних и внутренних стейкхолдеров.

В группе методов, направленных на сглаживание уровня внутренней неопределенности следует отметить методы, мотивирующие *МССП* на реализацию новаторских предпринимательских идей, например, интрапренерство как внутреннее предпринимательство [6]. К ним также целесообразно добавить методы, инициирующие активизацию использования внутреннего инновационного потенциала сотрудников предприятий данной формы бизнеса.

Все вышеизложенное составляет основу для формирования следующей системы методов и средств повышения конкурентных преимуществ и развития адаптационного конкурентного потенциала *МССП*, характеризующихся определенной направленностью к преодолению неопределенности их производственно-экономической деятельности (рисунок 1).



Рисунок 1 – Система методов и средств повышения конкурентных преимуществ МСП в условиях неопределенности их производственной деятельности

Следует заметить, что, анализируя данную схему, определенно можно заключить, что ключевым звеном системы являются методы, направленные на стимулирование развития инновационной деятельности в контексте конкурентной адаптивности. Вместе с тем, другие методы, как структурные элементы системы, используются в качестве поддерживающих средств именно нововведений и с целью формирования эффективных условий и стимулов для совершенствования инновационного процесса.

Применительно к МСП, функционирующим в условиях неопределенности наиболее важным является построение эффективных и долгосрочных взаимоотношений с внешними стейкхолдерами. При этом ключевой группой заинтересованных сторон являются государственные и региональные регулирующие органы, нуждающиеся во взаимодействии с бизнес-субъектами (в т.ч. МСП), которые и являются непосредственными реализаторами государственных и региональных программ, планов, мероприятия [7].

В отношении интрапренерства следует подчеркнуть его особое значение в системе предпринимательства. Оно заключается в создании условий для активизации деятельности на основе интеграции предпринимательских возможностей сотрудников и предприятия [8]. Реализация возможностей внутреннего предпринимательства на МСП позволяет им обеспечивать свою конкурентоспособность и формировать инновационный вектор развития.

Подводя итоги, следует отметить, что представленные методы в полной мере соответствуют требованиям, обусловленным необходимостью регулирования конкурентных процессов в системе предпринимательства, базируются на принципах идеологии соконкуренции и коммуникативного взаимодействия, и реализация которых инициирует проявление синергетического и комплементарного эффектов в деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, интегрированных в строительный сектор РФ. Важным является так же и то, что авторы настоящего

исследования не ставили перед собой задачу определения всех способов и приемов для решения вопроса уменьшения неопределенности при функционировании *МССП*. Цель данной работы конкретна: выбрать инструментарий, направленный на прирост адаптационного потенциала и конкурентных преимуществ, с возможностью его интеграции в управленческий процесс на *МССП*. Более того, в их круг не включены методы, которые во многих последних научных исследованиях [9-11] обстоятельно изучены и получили широкое развитие. В качестве примера следует привести методы изучения и анализа маркетинговой среды, в которой существуют *МССП* или методы выявления и изучения кластеров малого и среднего бизнеса.

Литература

1. Васильев А.Н. Совершенствование организации управления инвестиционными процессами инновационной деятельности предприятий строительного комплекса // Управление инвестициями и инновациями. № 1 (1). 2007. С. 46-55.
2. Научитель М.В. История экономических учений: учебник. М.: Интеграция. 2005. 359 с.
3. Egorova O.A. Application of the engineering forecasting method in managing the competitiveness of a construction company // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. V. 698. 2019. p. 077029.
4. Песоцкая Е.В. Роль активных стратегий в ориентации строительных предприятий на инновационную модель развития // Профессиональное образование, наука и инновации в XXI веке. Сб. трудов XII Санкт-Петербургского конгресса. СПб., ПГУПС, 2018. С. 191-192.
5. Селютина Л.Г. Факторы и условия, оказывающие влияние на развитие инновационной активности предприятий в России // Социально-экономическое и правовое управление как фактор устойчивого развития бизнеса и образования в будущем: сб. научн. тр. Всерос. научно-практ. конф. (с межд. уч.). Саранск: МГУ им. Н.П. Огарева. 2018. С. 344-349.
6. Egorova L. Actual aspects of modeling method application in organization of construction management // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. V. 687. 2019. p. 044005.
7. Селютина Л.Г. Развитие реконструктивно-строительной деятельности по формированию инвестиционного предложения на российском рынке жилья // Кант. № 3(20). 2016. С. 126-129.
8. Песоцкая Е.В. Проблема систематизации рисков инновационно-инвестиционных процессов в обеспечении конкурентоспособности строительных предприятий // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. № 3 (111). 2018. С. 87-91.
9. Селютина Л.Г. Формирование маркетинговых инвестиционных решений в системе управления жилищным строительством и реконструкцией жилой застройки // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. Т. 28. № 1. С. 5-10.
10. Песоцкая Е.В. Управление инновационно-инвестиционными процессами в строительстве. СПб.: СПбГИЭУ, 2011. 228 с.
11. Frolova N.N. Acceleration of regional housing development in Russia on the basis of industrial housing construction modernization // E3S Web of Conferences. 2019. V. 97. p. 06003.

УДК 338.4

В. С. Печень

pechen_val@mail.ru

Филиал УО БГТУ «Бобруйский государственный лесотехнический колледж», Беларусь

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОИЗВОДСТВА ИЗДЕЛИЙ ИЗ ДЕРЕВА, БУМАГИ, ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ТИРАЖИРОВАНИЯ ЗАПИСАННЫХ НОСИТЕЛЕЙ ИНФОРМАЦИИ ЗА 2016-2019 гг.

Рассматриваются основные показатели такого вида экономической деятельности, как производство изделий из дерева, бумаги, полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации. Дается анализ динамики и структуры изменения объемов производства за 2016-2019 гг. данного вида экономической деятельности. Также приведены показатели объема

инвестиций в данную сферу экономической деятельности за этот же период, как одного из факторов экономического роста объемов производства.

Как известно, в структуру промышленного комплекса входит лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность. В структурном отношении лесопромышленный комплекс включает четыре отрасли: лесозаготовительную, деревообрабатывающую, целлюлозно-бумажную и лесохимическую [1, с. 82].

На начало 2017-2019 гг. лесистость территории Беларуси составляла 39,8% [2, с. 265]. Данный показатель является одним из самых высоких в Европе. Лесные ресурсы – это возобновляемые ресурсы. Рациональное и комплексное использование данного ресурса является главной задачей государства.

В связи с этим, актуальным является изучение такого вида экономической деятельности в промышленном производстве, как производство изделий из дерева, бумаги, полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации.

Статистические данные показывают, что в течение 2016-2018 гг. увеличивалось количество организаций, занятых данным видом экономической деятельности. Так, если в 2016 г. в данной сфере число работающих организаций составило 3093, то в 2017 г. – 3113, а в 2018 г. – 3278. Но при этом, в структуре организаций по видам экономической деятельности удельный вес организаций, занятых в производстве изделий из дерева, бумаги, полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации оставался достаточно стабильным и составил в 2016-2017 гг. – 2,2%, а в 2018 г. – 2,3% [2, с. 223].

Следует отметить, что в Беларуси действует более 2,5 тыс. деревообрабатывающих организаций, около 50 из которых входят в состав концерна «Беллесбумпром».

С целью повышения эффективности деревообрабатывающих предприятий в 2007 году главой государства было принято решение о проведении их модернизации. Целью модернизации было создание новых современных производств, ориентированных на выпуск инновационной и импортозамещающей продукции. В 2016 г. предприятия, на которых проводилась модернизация, стали постепенно выходить на загрузку мощностей.

При этом в основном завершена модернизация деревообрабатывающих предприятий. Это первичное пиление, домостроение и производство плит. Благодаря модернизации организации концерна оснащены оборудованием ведущих мировых производителей, на котором налажен выпуск широкого ассортимента востребованной на рынке продукции. Практически вся номенклатура выпускаемых товаров является как импортозамещающей, так и экспортно ориентированной. Главный эффект модернизации – сохранение предприятий, имеющих столетнюю историю, и рабочих мест [3].

Рассмотрим основные показатели работы такого вида экономической деятельности, как производство изделий из дерева, бумаги, полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации [2, с. 270-27; 4, с. 40-41]. Данные об объемах производства, динамики и структуры производства продукции данного вида экономической деятельности приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Производство изделий из дерева, бумаги, полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации за 2016-2019 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Объем производства изделий из дерева, бумаги, полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации, млн р.	3158	3890	5112	5675
Индексы промышленного производства (в текущих ценах, % к предшествующему году)	131,4	123,2	131,4	110,0
Индексы промышленного производства (в сопоставимых ценах, % к предшествующему году)	110,2	114,1	113,8	104,8
Удельный вес производства изделий из дерева, бумаги, полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации в общем объеме промышленного производства (%)	3,9	4,1	4,6	5,0

Как видим (таблица 1), за период исследования наблюдается увеличение объемов производства изделий из дерева, бумаги, полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей в стоимостном выражении. Так, если в 2016 г. Объем производства данного вида экономической деятельности составил 3158 млн р, то в 2017 г. этот показатель возрос до 3890 млн р. В 2018 г. данный показатель составил 5112 млн р., а в 2019 – 5675 млн р.

Индексы промышленного производства к предшествующему году в текущих ценах за 2016-2018 гг. составили более 120% и только в 2019 г. к предшествующему 2018 г. этот показатель несколько снизился и составил 110,0%. Также отмечается увеличение объемов промышленного производства и в сопоставимых ценах. Но темпы роста объемов производства были несколько ниже, чем в текущих ценах. Так к предшествующему периоду индекс роста объемов промышленного производства в сопоставимых ценах в 2016 г. составил 110,2%, в 2017 г. – 114,1% и в 2018 г. – 113,8%. В 2019 г. индекс роста объемов производства изделий из дерева, бумаги, полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации в сопоставимых ценах к 2018 г. несколько снизился и составил 104,8%.

Также необходимо отметить увеличение удельного веса производства изделий из дерева, бумаги, полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации в общем объеме промышленного производства. Так если в 2016 г. данный показатель составил 3,9%, то в 2017 г. он увеличился до 4,1%. В 2018 г. отмечено увеличение данного показателя на 0,5%, к предшествующему году, а в 2019 г. он достиг значения 5,0%.

Основным источником увеличения объемов производства изделий из дерева, бумаги, полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации является увеличение инвестиций в основной капитал. В 2016 г объемы инвестиций в фактически действующих ценах составили 373,0 млн р., в 2017 г. – увеличились до 502,2 млн р., а в 2018 – 512,4 млрд. [2, с. 315]. Увеличение объемов инвестиций в 2017 г к предшествующему году составило 134,6%, а в 2018 к 2017 г. 102,0%. Индексы инвестиций в основной капитал производства изделий из дерева,

бумаги, полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации в сопоставимых ценах за 2016-2018 гг. составили соответственно 25,2%, 127,4% и 93,0%. Как видим, наиболее высокие темпы роста объемов инвестиций в данный вид экономической деятельности в сопоставимых ценах отмечены в 2017 г. Удельный вес инвестиций в производство изделий из дерева, бумаги, полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации в общем объеме инвестиций в основной капитал составил всего 2,0-2,4%. Наивысшего своего значения данный показатель достиг в 2017 г.

Таким образом, проведенные исследования за период 2016-2019 г. показывают, что отмечается положительная тенденция в увеличении объемов производства изделий из дерева, бумаги, полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации. При этом, увеличение производства продукции отмечено как в текущих, так и в сопоставимых ценах. Удельный вес данного вида экономической деятельности в общем объеме промышленного производства за исследуемый период также имеет тенденцию к увеличению.

Увеличение данного показателя можно объяснить увеличением объема инвестиций в производство изделий из дерева, бумаги, полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации. Хотя в сопоставимых ценах закономерностей в изменении темпов роста выявлено не было, но в фактически действующих ценах данный показатель имеет тенденцию к увеличению. Удельный вес инвестиций в данный вид производства в общем объеме инвестиций в основной капитал за 2016-2018 гг. оставался практически на одном уровне.

Литература

1. Зубко, Н.М. Национальная экономика Беларуси: краткий курс лекций / Н.М. Зубко, А.Н. Каллаур, А.Н. Зубко. – Минск: ТетраСистемс, 2012. – 224 с.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Минск, 2019. – 472 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа 31.08.2020.
3. Стратегия развития деревообрабатывающей отрасли Беларуси до 2020 года. Онлайн-конференция. 07 сентября 2017 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.belta.by/photonews/view/onlajn-konferentsija-na-temu-strategija-razvitija-derevoobrabatyvajuschej-otrasli-belarusi-do-2020-goda-proshla-na-sajte-belta-9054/> – Дата доступа 31.08.2020.
4. Беларусь в цифрах. Статистический справочник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Минск, 2020. – 71 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа 31.08.2020.

УДК 339.138

В. А. Поклад, Е. Н. Шеробурко

vika35488@gmail.com

Белорусско-Российский университет, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены особенности маркетинговой деятельности торгового предприятия, а также предложены мероприятия для её совершенствования и достижения значимого экономического эффекта.

Обеспечение эффективного развития и функционирования, как крупных торговых организаций, так и молодых предприятий в условиях рыночной системы хозяйствования в настоящее время является сложной проблемой. В первую очередь это касается таких ее сторон, как менеджмент и маркетинг.

Маркетинг – это философия рыночного участия, направленная на активизацию предпринимательской деятельности в целях удовлетворения разумных здоровых потребностей клиентов, их потребительских нужд [2, с. 11].

Маркетинговая деятельность торгового предприятия включает в себя следующее:

- ассортимент продукции;
- ценообразование;
- перевозку и доставку;
- хранение и складирование продукции;
- оптовую торговлю – продажу товаров кому-либо, кроме конечных потребителей;
- розничную торговлю – продажу самим конечным потребителям;
- торговое обслуживание потенциальных покупателей в торговом зале;
- кредитование (рассрочка) – возможность предоставления покупателям оплатить товар или услугу в течение определенного срока после их приобретения;
- рекламу – представляет форму общения с потенциальными покупателями через средства массовой информации или посредством сети Интернет;
- маркетинговые исследования – систематизированный процесс сбора, обработки и анализа информации о рыночной среде с целью принятия управленческих решений [1, с. 8].

ОАО «Универмаг «Центральный» был основан 23 мая 1947 г. И начал свою торговую деятельность 8 июня 1947 г. Универмаг осуществляет розничную торговлю, имеет свой фирменный стиль (логотип, товарный знак и т.д.) [4].

Ассортимент ОАО «Универмаг «Центральный» включает в себя бытовую технику; женскую, мужскую и детскую одежду и обувь; канцтовары; детские игрушки; бытовую химию, посуду, галантерею и т.д.

Цены на реализуемую продукцию у торгового предприятия сложились на уровне конкурентов. Периодически проводятся различного рода акции по снижению цен (например, по четвергам скидка 10% на все товары). Используется затратный метод ценообразования.

Предприятие осуществляет транспортировку товаров, т.е. использует оптимальные способы доставки товаров потребителю.

Предприятие обладает достаточным количеством складских помещений, в торговых залах представлены необходимые спектр товаров для удовлетворения потребителей.

Процесс продажи конечным потребителям представляет взаимодействие продавца и покупателя, а также собственная деятельность продавца по удовлетворению потребностей покупателя в приобретении товаров для личного, семейного, домашнего использования [3, с. 115].

Обслуживание потенциальных покупателей осуществляется на должном уровне, оказывается помощь в выборе товара или услуги и соответствующая «обработка» покупателей.

В настоящее время применяются программы лояльности вместе с банками, а именно карты-рассрочек, однако в связи с кризисной ситуацией в Республике Беларусь, банки «сворачивают» программу кредитования и это является отрицательным моментом для организации, и возможно предприятию необходимо искать

дополнительные возможности для успешного функционирования и удовлетворения нужд потенциальных потребителей.

В целом, проведенный анализ позволяет сделать выводы о том, что необходимо совершенствовать маркетинговую деятельность торгового предприятия. Наиболее активно мероприятия стоит проводить по расширению ассортимента товаров. Можно добавить в ассортимент брендовую молодежную одежду и обувь, например, таких производителей как «Zara», «Bershka», «H&M», однако не стоит добавлять товары от производителей «Gucci», «Prada», «Chanel», потому что большинство потребителей не сможет их приобрести, в силу их дороговизны. Делать акцент на молодежных аксессуарах: поясная сумка, рюкзаки, а также добавлять товары ручной работы.

Литература

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник для бакалавров / Под ред. А. Л. Абаева, В. А. Алексунина, М. Т. Гуриевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 433 с.
2. Маркетинг торговли: Учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — 4-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 752 с.
3. Сафронова Н. Б. Маркетинговые исследования: учебное пособие/ Н.Б. Сафронова, И.Е. Корнеева – 2 – изд., доп. –М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2020. – 368с.
4. Универмаг Центральный // Универмаг «Центральный» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://tsum1947.by>. – Дата доступа: 10.09.2020

УДК 330.55 (476.2)

Ю. С. Пронузо

upronuzo@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ РЕАЛИЗУЕМОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА (НА МАТЕРИАЛАХ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

В работе выявлено, что основная доля реализуемой инновационной продукции в Республике Беларусь имеет невысокий уровень добавленной стоимости. Обоснована необходимость разработки мер стимулирования производства продукции с повышенным её уровнем.

В настоящее время в статистике инноваций используются отдельные показатели для оценки результативности инновационной деятельности (далее – ИД): доля организаций, осуществлявших затраты на технологические инновации; объем/доля отгруженной ИП (далее – ИП) и др. При этом данные показатели ограниченно свидетельствуют о влиянии ИД на результативность социально-экономического развития. И здесь следует согласиться с мнением Быкова А.А. и др., что «для роста инновационной активности важно стимулировать достижение результата, а не просто наращивать ресурсы для ИД» [1].

Отличительным признаком ИП, как основного результата ИД, должна быть увеличенная по сравнению со средним уровнем доля ДС (далее – ДС) в выпуске (уровень ДС). Это также подтверждают белорусские ученые: «самое большое упущение белорусской статистики состоит в недостатке учета результативных показателей инновационности, таких как рост ДС, ... доли ДС в цене высокотехнологичной продукции» [2].

Количественной характеристикой влияния ИД на социально-экономическое развитие должно выступать ускорение её результата, в том числе и ДС. ИД должна влиять на рост ВВП, ускоряя его прирост. Это может быть достигнуто за счет получения «инновационной маржи», которая выступает результатом более высокой ценности продукции и незначительности конкуренции. Прогрессивные технологии позволяют более рационально использовать ресурсы, экономить на материалах и себестоимости, что в последствии, исходя из логики расчета показателя, должно приводить к росту ДС.

Следовательно, чем выше новизна производимой ИП, тем потенциально больше должна быть ДС, что, в конечном счете, влияет на ускорение социально-экономического развития. *Целевой установкой в развитии ИД должен быть не абсолютный рост ИП, а прирост ИП, содержащей более высокий уровень ДС.*

Отметим, что в Республике Беларусь имеется практика применения показателя ДС в рамках оценки инновационного развития, что подтверждает его значимость в осуществлении ИД. Так, реализация инновационных проектов, выполняемых в рамках Государственной программы инновационного развития, возможна при соответствии прогнозных параметров проектов трем критериям, одним из которых является «организация технологического процесса, обеспечивающего средний уровень ДС на одного работающего, аналогичный среднему уровню ДС на одного работающего по соответствующему виду экономической деятельности в ЕС либо превышающий этот уровень» [3].

Одним из приоритетов социально-экономического развития Гомельской области является «повышение инновационной активности субъектов хозяйствования» [4]. Особая роль в инновационных процессах в регионе принадлежит промышленности, доля которой в 2019 г. составила 38,0% в ВРП [5]. Промышленное производство региона представлено, в основном, обрабатывающими отраслями, на которые приходилось в 2019 г. 88,7% объема промышленного производства [5].

Основная доля объема производимой продукции в обрабатывающей промышленности Гомельской области (таблица 1) приходится на среднетехнологичные производства низкого уровня – 67,3% в 2019 г. За период 2010-2019 гг. возросла доля производимой продукции по низкотехнологичным ВЭД (+4,7 п.п.). Доля высокотехнологичных производств не изменилась и сложилась на весьма низком уровне (0,2% за 2019 г.). Также сократилась доля среднетехнологичных производств (высокого уровня) – на 3,2 п.п. за 2010-2019 гг.

Таблица 1 – Структура производимой продукции в обрабатывающей промышленности Гомельской области исходя из технологичности ВЭД за 2010-2019 гг., %

Технологичность ВЭД*	2010	2015	2016	2017	2018	2019	Отклонение 2010-2019
Высокотехнологичные производства	0,2	0,2	0,4	0,3	0,2	0,2	-
Среднетехнологичные производства (высокого уровня)	13,1	9,2	10,7	10,9	10,4	9,9	-3,2
Среднетехнологичные производства (низкого уровня)	68,8	69,1	64	65,7	68,9	67,3	-1,5
Низкотехнологичные производства	17,9	21,5	24,9	23,1	20,5	22,6	+ 4,7

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [5].

*– Группировка по уровню технологичности сформирована по ВЭД, относящимся к обрабатывающей промышленности, в соответствии с рекомендациями Евростата и ОЭСР на основе NACE, Rev. 2.0

Основная доля отгружаемой ИП в Гомельской области (таблица 2) приходится на среднетехнологичные производства (низкого уровня) – 89,0% в 2019 г., 95,3% в 2018 г. Увеличилась доля ИП, отгружаемой по среднетехнологичным производствам (низкого уровня) и низкотехнологичным производствам (на 8,3 и 3,2 п.п. соответственно). При этом отгружаемая ИП по среднетехнологичным производствам (высокого уровня) снизилась за 2013-2019 гг. на 11,5 п.п.

Таблица 2 – Структура ИП, реализуемой в обрабатывающей промышленности Гомельской области, исходя из уровня её технологичности за 2013-2019 гг., %

Технологичность ВЭД*	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Отклонение 2013-2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Высокотехнологичные производства	-	-	-	0,1	0,1	0,1	0,1	-
Среднетехнологичные производства (высокого уровня)	17,7	12,2	12,3	6,3	5,9	3,6	6,2	-11,5
Среднетехнологичные производства (низкого уровня)	80,7	84,8	84	91,9	93,3	95,3	89,0	+8,3
Низкотехнологичные производства	1,5	3	3,7	1,7	0,7	1,0	4,7	+3,2

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [5].

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о росте значимости низкотехнологичных производств в экономике Гомельской области (по объему производимой продукции и отгружаемой ИП), что следует оценить неудовлетворительно в условиях перехода на инновационный путь развития.

Особо следует обратить внимание на тот факт, что в 2019 г. в Гомельской области было отгружено 31,7% всей ИП организаций промышленности Республики Беларусь (46,5% в 2018 г.) [5]. В свою очередь, из этой всей ИП в регионе в 2019 г. 72,1% было отгружено по подсекции ВЭД CD «Производства кокса и продуктов нефтепереработки» (84,2% – в 2018 г.) [5].

В результате анализа уровня ДС, формируемой отдельными ВЭД региона (отношение ДС к выпуску по соответствующему ВЭД), по которым отгружается ИП, было выявлено, что если в среднем по обрабатывающей промышленности Гомельской области уровень ДС составил в 2019 г. 0,18 (против 0,24 в 2013-2014 гг.), то по подсекции CD «Производство кокса и продуктов нефтепереработки» уровень ДС в 2019 г. – 0,10 (в 2018 г. – 0,06). Следовательно, по подсекции ВЭД с самым низким уровнем ДС производится основная доля всего объема промышленного производства в регионе (38,0% в 2018 г.) и отгружается основная доля ИП (84,2% всей ИП в 2018 г.). При этом за счет данного ВЭД в 2019 г. было сформировано 26,2% ВДС обрабатывающей промышленности Гомельской области, что достигается за счет широкого масштаба деятельности по данному ВЭД.

Следует отметить, что в рамках производства кокса и продуктов нефтепереработки исходным используется импортное сырье, что свидетельствует о высоких рисках, связанных с производимой ИП в регионе, основная доля которой

приходится именно на данный ВЭД. Быкова А.А. и др. отмечают, что: «продукты нефтехимии производятся из импортного сырья и характеризуются меньшим соотношением ДС и валового выпуска» [1]. К таким же выводам приходят и специалисты исследовательского центра ИПМ, обратившие внимание на невысокий вклад в формировании ВДС подсекции ВЭД СД «Производство кокса и продуктов нефтепереработки» при значительной доле в объеме производства обрабатывающей промышленности [6].

Вышеизложенное свидетельствует о низком уровне ДС, формируемой ИП, производимой на территории Гомельского региона (и республики в целом), невысоком вкладе ИП (ИД) в социально-экономическое развитие.

Исходя из анализа реализуемой ИП и формируемой ДС в Гомельском регионе, можно сделать следующие выводы:

– основная доля ВДС в области формируется в рамках ВЭД, по которым не реализуется ИП;

– ИП, реализуемая в регионе, обладает невысоким уровнем ДС, следовательно, вклад ИП в прирост ВДС минимален;

– наряду с развитием традиционных отраслей требуется активизация ИД отраслей (производств) с более высоким уровнем ДС (дающих больший вклад в формирование ВДС региона).

Вышеизложенное свидетельствует о необходимости стимулирования производства ИП более высокого уровня новизны, формирующей повышенный уровень ДС (лишь в данном случае отгружаемая ИП будет ускорять формирование ВДС). Данные меры необходимо разработать как для Гомельского региона, так и для Республики Беларусь в целом.

Литература

1. Быков, А.А., Колб, О.Д., Хвалько, Т.В. Торговля добавленной стоимостью: источники сбалансированного экономического роста / под ред. А.А. Быкова: Минск, Мисанта, 2017. – 356 с.
2. Михайлова-Станюта, И.А. Производительность труда - главный оценочный показатель бизнеса и экономического развития страны / И.А. Михайлова-Станюта // Банковский вестник. – 2014. – № 12 – С. 21-25.
3. О порядке формирования и использования средств инновационных фондов : Указ Президента республики Беларусь от 7 августа 2012 г. № 357 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2013. – 1/13679
4. Об утверждении Программы социально-экономического развития Гомельской области на 2016-2020 гг. : решение Гомельского областного Совета депутатов от 16.06.2017 г. № 201 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2017. – 9/84867.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 13.09.2020.
6. Исследовательский центр ИПМ [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/ft2020r02.pdf>. – Дата доступа: 13.09.2020.

УДК 339.565

Т. В. Романькова

romankova.by@mail.ru

Белорусско-Российский университет, Беларусь

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье на основании предложенных показателей оценки транзитного потенциала систематизированы основные стратегические направления его развития для Могилевской области. Установлена первоочередность предлагаемых мероприятий повышения транзитного потенциала области методом экспертных оценок.

Для оценки транзитного потенциала Могилевской области предложены следующие показатели [1]:

- 1) скорость движения транзитного потока по территории региона;
- 2) скорость перемещения транзитного потока, определяемая на основании расстояния перемещения и времени пребывания транзитного потока в пути следования;
- 3) время доставки транзитного потока;
- 4) время движения транзитного потока;
- 5) частота перемещения транзитного потока, рассчитываемая исходя из количества совершаемых транзитных перевозок за определенный период времени;
- 6) мощность транзитного потока, определяемая по объему транзита, перемещаемого в единицу времени;
- 7) густота транзитных путей сообщения грузов [2];
- 8) величина транзитного грузооборота, приходящаяся на 1 млрд рублей валового регионального продукта.
- 9) доля дохода от транзита в общей величине валового регионального продукта региона;
- 10) доля транзитных потоков в общей величине перевезенных грузов.

Аналогичные показатели могут быть рассчитаны по транзиту пассажиров.

На основе выявленных показателей предлагаются стратегические направления развития транзитного потенциала Могилевской области:

- совершенствование таможенного законодательства;
- недопущение образования заторов и очередей на таможене;
- совершенствование и развитие транспортной инфраструктуры;
- совершенствование условий перемещения грузов и пассажиров;
- стимулирование перевозчиков грузов для перемещения их через территорию РБ;
- строительство новых и реконструкция имеющихся транзитных путей.

Для определения первоочередных направлений развития транзитного потенциала Могилевской области использовался метод экспертных оценок. Оценки, полученные в результате опроса экспертов, сводились в матрицу оценок. При наличии в оценках эксперта совпавших рангов его оценки преобразовывались. Далее рассчитывались:

1) степень согласованности мнений экспертов на основе расчета коэффициента конкордации;

2) уровень значимости направлений развития транзитного потенциала.

В качестве экспертов привлекались работники транспортных предприятий области. Результаты опроса экспертов, полученные при обработке анкет с рассчитанным весовым коэффициентом, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Значимость направлений развития транзитного потенциала Могилевской области

Мероприятие	Весовой коэффициент	Очередность реализации направления
1	2	3
Совершенствование таможенного законодательства республики	0,14	IV
Недопущение образования заторов и очередей на таможене	0,07	V
Совершенствование и развитие транспортной инфраструктуры	0,19	II
Совершенствование условий перемещения грузов и пассажиров	0,12	V

Окончание таблицы 1

1	2	3
Стимулирование перевозчиков грузов для перемещения их через территорию РБ	0,17	III
Строительство новых транзитных путей	0,01	VI
Реконструкция имеющихся транзитных путей	0,30	I
ИТОГО	1,0	-

Весовой коэффициент указывает значимость направления среди составленного перечня.

Таким образом, как показывают данные таблицы 1, первостепенным стратегическим направлением дальнейшего развития транзитного потенциала, по мнению экспертов, является «реконструкция имеющихся транзитных путей» и «совершенствование и развитие транспортной инфраструктуры», а наименее значимым – «строительство новых транзитных путей».

Литература

1. Романькова, Т.В. Методические аспекты оценки транзитного потенциала региона // Весн. Магілёў. дзярж. ун-та імя А.А. Куляшова. Сер. Д. Эканоміка, сацыялогія, права. – 2020. – № 1 (55). – С. 20 – 24.
2. Фрейдман, О. А. Анализ логистического потенциала региона / О.А. Фрейдман. – Иркутск: ИрГУПС – 2013. – 164 с.

УДК 330

М. Ю. Сазыкина, А. Е. Магданова

sazykina@vegu.ru

Восточная Экономико-Юридическая Гуманитарная Академия, Россия

ИНСТРУМЕНТАРИЙ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

В статье анализируются подходы при реализации государственной политики занятости в Российской Федерации. Рассматриваются два основных типа политики занятости. Предложены меры для регулирования рынка труда.

Проблема занятости, которая оказывает существенное влияние на политическую и социально-экономическую ситуацию в стране, в настоящее время становится неотъемлемой частью современной жизни российских граждан. Занятость является наиболее важной областью социально-экономического развития компании, объединяя социально-экономические результаты функционирования всей экономической системы. Занятость также является своего рода индикатором, который можно использовать для оценки благосостояния страны, эффективности выбранного курса реформ и его привлекательности для населения.

В условиях кризиса приоритеты занятости являются одним из приоритетов государственного регулирования. Политику занятости в этих условиях можно рассматривать как комплекс мер, направленных на обеспечение социально-экономической стабильности в обществе в целом и повышение социальной защищенности в сфере занятости каждого гражданина посредством прямого и косвенного воздействия на рынок труда [1, с. 10].

Государственная политика занятости в Российской Федерации реализуется с помощью инвестиционной, финансово-кредитной, налоговой и социальной политики. Эти меры в первую очередь направлены на рациональное распределение производительных сил в стране, повышение мобильности рабочей силы, продвижение гибких условий труда, создание новых технологий и других мер, которые способствуют поддержанию и развитию системы на рабочем месте. Основными задачами политики занятости являются:

- создание условий для улучшения благосостояния граждан (увеличение доходов);

- обеспечить рациональную занятость граждан путем регулирования баланса между спросом и предложением;

- повысить качество и конкурентоспособность рабочей силы (продвижение непрерывного обучения является современной тенденцией).

Государственная политика занятости является неотъемлемой частью социальной политики, проводимой государством на всех уровнях.

На федеральном уровне определены основные направления политики занятости, определены их цели и решены основные задачи по согласованию политики занятости с демографической, финансовой, миграционной, социальной, инвестиционной и внешней политикой государства. На этом уровне разрабатывается общая политика занятости и меры по поддержке безработных.

На региональном уровне учитываются основные направления и приоритеты государственной политики занятости, разработанные и определенные на федеральном уровне. Следует отметить, что некоторые меры на этом уровне, такие как поддержка малого бизнеса и развитие сельского хозяйства (которые оказывают непосредственное влияние на стимулирование независимости людей), являются более эффективными. В интересах политики занятости правительство области может осуществлять программы по развитию жилищного строительства, дорожного строительства и т.д. В результате эти программы могут выполнять дополнительную необходимую работу, что особенно важно во время кризисов, в том числе путем активизации других компаний в регионе, которые будут производить их, для обеспечения сырья для этого вида работ.

На местном уровне ведется непосредственная работа с населением и осуществляется практическая реализация положений политики занятости в области занятости, обучения (переподготовки) граждан и предоставления пособий по безработице. Местные органы власти имеют право участвовать в финансировании и организации ряда мероприятий по содействию трудоустройству, включая организацию общественных работ и временную занятость подростков (в свободное время) на занятиях и их реализацию, от ярмарок вакансий и дней участников, поддержка поиска работы для ищущих работу впервые.

Типы политики занятости должны быть упомянуты. Существует два основных типа политики занятости: активная и пассивная [2, с. 159].

Активная политика занятости состоит из ряда организационных, экономических и правовых мер со стороны государства по снижению безработицы до естественного (минимального) уровня. Он включает в себя стимулирование бизнес-инициатив посредством курсов и семинаров по созданию собственной компании, профессиональная ориентация, профессиональная переподготовка, повышение квалификации; организация специализированных рабочих мест для людей с ограниченными возможностями. Особенностью такого рода политики занятости является попытка действовать «на опережение», стремление предотвратить кризис.

Поэтому активные меры включают меры по предотвращению массовых увольнений, профилирования неэффективных рабочих мест в соответствии с потребностями экономики и рынка труда и многое другое. Активная политика занятости является более выгодной для государства, поскольку основные меры включают погашение и возврат средств, вложенных в нее.

Пассивная политика занятости – это ряд правительственных мер, направленных в первую очередь на смягчение последствий безработицы. Это включает предоставление материальной поддержки гражданам, признанным безработными, в виде пособий по безработице и поддержание занятости, выплаты на иждивенцев. Особенность этой политики занятости заключается в том, что она ограничена поддержкой безработных.

Иногда существует так называемая пассивная умеренная политика занятости. Она также оказывает материальную поддержку безработным, но предлагает более широкий и разнообразный спектр услуг по поиску работы и подбору персонала для тех, кто потерял работу.

Как показывает опыт стран с развитой рыночной экономикой, наиболее эффективным методом регулирования занятости было сочетание государственного регулирования рынка труда и саморегулирования.

В системе государственного регулирования труда, как показывает опыт стран с развитой рыночной экономикой, выделяются следующие методы:

- прибыльная экономика и экономические интересы предпринимательских единиц, где налоги, субсидированные займы, коллективные переговоры и бюджетные инструменты для создания и поддержания рабочих мест, профессиональной подготовки и поддержки инновационных секторов определены как наиболее эффективные;

- организационные, в рамках которых, конечно, главной задачей является создание государственных и негосударственных центров занятости, информационная поддержка рынка труда для предпринимателей и работников, консультационные центры, юридические услуги в сфере труда и системы наставничества, профессиональное обучение молодежи;

- административные, которые действуют через систему правовых актов, регулирующих трудовые отношения в государстве, начиная с права на труд, продолжительности рабочего дня, определения продолжительности трудовой жизни гражданина, защиты прав работников и заканчивая правилами, стандартами, ограничениями, методические рекомендации и конкретные процедуры ограничивают сферы занятости (это также относится к системе найма работников, заключению трудовых договоров, установлению квот для мигрантов, созданию благоприятных условий для их работы, деятельности и жизни, средства на поддержку занятости, нормы социальных гарантий).

Практика государственного вмешательства в регулирование занятости населения и борьбу с «провалами рынка» показывает, что необходимо изменить инструменты политики на рынке труда, чтобы расширить использование активных мер для поощрения занятости. Тем не менее, по-прежнему существует необходимость в совершенствовании существующих механизмов регулирования рынка труда и разработке новых, отвечающих постоянно меняющимся условиям. Особое внимание следует уделить объективному методу программы, который наиболее эффективен в управлении занятостью и способен действовать интегрированным образом. В регулировании труда могут участвовать следующие программы:

- специальные программы в области промышленного развития (они позволят как экономический рост, так и рост занятости);

– программы доступности для тех, кто нуждается в дальнейшем обучении или переквалификации;

– специальные программы, способствующие развитию малого бизнеса (индивидуального частного и семейного бизнеса).

Максимальное воздействие мер в программах может быть достигнуто только путем их оперативного регулирования и адаптации к изменяющейся социально-экономической ситуации в регионе, а также путем уделения основного внимания повышению конкурентоспособности товаров и услуг.

Согласно последним экспертным новостям, постепенное сокращение рабочей силы низкоквалифицированных организаций началось еще в 2018 году (их число по прогнозам должно было уменьшаться на 5% в год) [3]. Однако вследствие наступления пандемии прогнозы могут быть изменены в резко негативную сторону.

Таким образом, можно сделать вывод, что в соответствии с этими бюджетными ограничениями, а также обострением ситуации на рынке труда во время пандемии следует приложить усилия для поиска скрытых резервов и дополнительных ресурсов с целью повышении эффективности инструментов регулирования рынка труда.

Литература

1. Бекешева А. Ю. Актуальные проблемы и тенденции развития российского рынка труда // Молодежь и наука. – 2019. – №4. – С 7-14.

2. Арифуллина Д.М., Субханкулов Р.Н. Государственная политика в области содействия занятости населения // Сборник статей по материалам XIII международной научно-практической конференции Инновации в науке и практике. – 2018. С. 158-161.

3. Региональное управление и территориальное планирование в 2 ч. Часть 2.: учебник и практикум для вузов / Ю. Н. Шедько; под редакцией Ю. Н. Шедько. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2020. 302 с.

УДК 330

М. Ю. Сазыкина, А. Е. Магданова
sazykina@vegu.ru

Восточная Экономико-Юридическая Гуманитарная Академия, Россия

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

В статье анализируются ключевые изменения в структуре занятости населения в Республике Башкортостан. Отмечено, что в регионе уровень безработицы дифференцирован по муниципальным образованиям. Выявлено, что сокращается количество обращений в службу занятости среди населения моложе 29 лет, что связано с цифровизацией рынка труда. Отмечено, что растет удельный вес безработных с высшим образованием, при этом сокращается удельный вес безработных со средним образованием.

Для определения основных тенденций, динамики и структуры занятости населения в Республике Башкортостан проанализируем данные официальной статистики.

В таблице 1 представим основные показатели занятости населения в Республике Башкортостан.

Таблица 1 – Экономическая активность населения Республики Башкортостан

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	1 кв. 2020 г.
Рабочая сила (экономически активное население), тыс. чел.	2017,6	2011,3	1955,3	1895,9	1758,9
в том числе:					
занятые в экономике, тыс. чел.	1893,3	1895,4	1895,3	1812,1	1686,2
Безработные, тыс. чел.	123,3	116,0	96,0	83,8	41,5
Уровень общей безработицы, %	6,1	5,8	4,9	4,4	2,2

Источник: [2]

Как видно из таблицы 1, число экономически активного населения ежегодно сокращается, сокращается и число безработных. Однако необходимо отметить, что в 1 квартале 2020 года ситуация на рынке труда изменилась и уровень безработицы стал равен 2,2% уже в 1 квартале, при сохранении текущей тенденции к концу это значение может быть в диапазоне 8-10%.

Уровень регистрируемой безработицы выше среднего показателя по Республике Башкортостан в городах Агидель, Баймак, Белебей, Межгорье Учалы, а так же в 28 районах республики. В «Топ-5 лидеров» по безработице входят города Агидель, Межгорье, Чишминский, Кушнаренковский и Кармаскалинский районы. В Уфе показатель безработицы составляет 1,84% на 1 мая 2020 года, против 0,98% 1 мая 2019 года [30].

По предварительным данным опросов рабочей силы (опрос населения по проблемам занятости), которые Росстат проводил за 2019 год, среднегодовая численность работников составляла 1895,9 тыс. человек. В составе рабочей силы 1812,1 тыс. человек были классифицированы как занятые, а 83,8 тыс. человек – как безработные в соответствии с критериями Международной организации труда. Уровень безработицы в МОТ составил 4,4% (в 2018 году – 4,9%). В 2019 году 91,0 тыс. человек обратились в государственные учреждения центры занятости в городах и районах республики, чтобы найти подходящую работу, 88,1 тыс. на 2018 г., из которых 5,1 тыс. человек (7,0 тыс.) являются гражданами в связи с ликвидацией организации или сокращением числа сотрудников [2].

В таблице 2 представлены структурные изменения, на рынке труда Республики Башкортостан за 2016-2019 гг.

Таблица 2 – Структурные изменения, на рынке труда Республики Башкортостан за 2016-2019 гг., %

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1	2	3	4	5
Обратилось в ЦЗН – всего из них:	100,0	100,0	100,0	100,0
женщины	44,0	54,2	55,2	55,9
мужчины	56,0	45,8	44,8	44,1
население в возрасте 14-29 лет	44,4	42,8	40,6	38,1

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5
население, впервые ищущие работу (на работающие ранее)	33,7	33,9	39,2	32,4
стремящиеся возобновить трудовую деятельность после длительного перерыва (более года)	11,1	13,5	14,4	16,9
уволенные в связи с ликвидацией организации, либо сокращением численности или штата работников	13,5	11,4	8,0	5,6
граждане предпенсионного возраста	6,0	6,1	6,1	11,8
инвалиды	3,8	3,4	4,3	4,4
пенсионеры, стремящиеся возобновить трудовую деятельность	3,7	4,2	3,3	2,3

Источник: [1]

Как видно из таблицы 2, за рассматриваемый период увеличилось число обратившихся в центр занятости населения среди женщин (с 44,5% до 55,9%),

Доля молодых специалистов в возрасте до 29 лет по количеству обращений в центр занятости сокращается с 44,1% до 38,1%. Это связано с цифровизацией рынка труда, как и других отраслей экономики. Молодые кадры все больше осуществляют поиск работы через такие сервисы, как HeadHunter, Superjob, Rabota.ru. Кроме того, соискатели могут обратиться напрямую к желаемому работодателю через официальный сайт компаний и размещенные на нем вакансии. Не менее популярным каналом поиска является поиск через знакомых и через социальные сети (ВКонтакте, Instagram). Менее популярным методом является трудоустройство после практик и на ярмарках вакансий.

Таким образом, на рынок труда и на поиск работы оказывает такой важный фактор как цифровизация экономики.

Структура безработных граждан показала, что численность обратившихся в возрасте от 16 до 24 лет сократилась с 7% до 6,2%, численность в возрасте от 25 до 29 лет увеличилась с 7,8% до 8,1%, в возрасте 30 лет и старше сократилась с 85,7% до 85,2%.

В структуре безработных граждан по полу преобладают женщины 61,4% в 2019 году (59,3% в 2018 году), на мужчин приходится 38,6% в 2019 году (40,7% в 2018 году).

Удельный вес безработных с высшим образованием растет 30,2% в 2019 году против 28% в 2018 году. При этом более востребованными становятся работники со средним образованием, их доля среди безработных сократилась с 49,1% в 2018 году до 47,5% в 2019 году.

Урбанизация сказалась на структуре безработных городской и сельской местности, итак в городской местности доля безработных увеличилась с 57,4% до 59,8%. В сельской местности доля безработных сократилась с 42,6% до 40,2%.

Положительным явлением стало сокращение средней продолжительности безработицы с 4,4 месяца в 2018 году до 4 месяцев в 2019 году, особенно существенно сократилось среди молодежи в возрасте от 16 до 29 лет с 3,4 месяцев до 2,9 месяцев, среди женщин сократилось с 4,6 месяцев до 4,1 месяца, среди жителей сел с 4,4 месяца до 3,8 месяца.

Очевидно, что сложившиеся негативные тенденции в связи с влиянием пандемии коронавирусной инфекции на рынок труда сохранятся и в 2020-2021 гг.

Литература

1. Рынок труда Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: офиц. сайт. Режим доступа: <http://rahimitegez.ru> (дата обращения: 14.09.2020).

2. Рынок труда, занятость и заработная плата [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: https://www.gks.ru/labor_market_employment_salaries?print=1 (дата обращения: 14.09.2020).

УДК 621.536

Н. А. Самосюк, Е. В. Матус

Tasha712@tut.by

Белорусский национальный технический университет, Беларусь

ОЦЕНКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СНИЖЕНИЮ ЗАТРАТ В ТЕПЛОВЫХ СЕТЯХ

В публикации предложены мероприятия по снижению затрат при производстве и транспортировке тепловой энергии. Проведена оценка эффективности инвестиций в данные мероприятия.

Проблема повышения эффективности использования топливно-энергетических ресурсов в системе теплоснабжения Республики Беларусь является одной из приоритетных. Снижение затрат на выработку и реализацию тепловой энергии достигается за счет мероприятий, которые условно можно разделить на две большие группы: зависящие от деятельности котельных и тепловых сетей и не зависящие (рисунок 1) [1].

НЕ ЗАВИСЯЩИЕ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОТЕЛЬНЫХ И ТЕПЛОВЫХ СЕТЕЙ	ЗАВИСЯЩИЕ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОТЕЛЬНЫХ И ТЕПЛОВЫХ СЕТЕЙ
<ul style="list-style-type: none">• улучшение теплотехнических характеристик зданий, отапливаемых котельными;• доведение температурных режимов зданий до оптимальных величин;• соблюдение режимов работы вентиляционных приточных систем и др.	<ul style="list-style-type: none">• укрупнение котельных;• улучшение использования тепло- и электротехнического оборудования: увеличение отпуска тепловой энергии потребителям без изменения затрат.• модернизация котельных с использованием современного энергосберегающего оборудования;• полная автоматизация отопительных котельных;• улучшение качества сетевой, обратной и исходной воды: повышение надежности, экономичности и качества систем теплоснабжения, предотвращение заноса основного энергетического и теплообменного оборудования;• уменьшение непроизводительных потерь тепловой энергии: устранение утечек воды в тепловых сетях, снижение потерь топлива от механического и химического недожога, уменьшение затрат тепла на собственные нужды котельных;• замена твердого топлива газообразным и жидким: обеспечение возможностью дальнейшей автоматизации котельных.

Рисунок 1 – Мероприятия по снижению затрат на выработку и реализацию тепловой энергии

Повышению надежности теплоснабжения и снижению затрат топлива будут способствовать таких мероприятий как:

1. Обеспечение теплоснабжения потребителей от теплоисточников по пониженному температурному графику.

2. Использованию вторичных энергоресурсов (ВЭР) «Установка охладителей непрерывной продувки котлов – утилизаторов на ТЭЦ».

3. Реконструкция тепловых сетей с применением ПИ-труб.

Проведем оценку эффективности инвестиций в предложенные мероприятия, результаты расчетов приведем в таблице 1 [2].

Обеспечение теплоснабжения потребителей от теплоисточников по пониженному температурному графику позволит получить экономию в денежном выражении в размере 4880 тыс. руб. Анализируя данные таблицы 1 можно отметить, что чистый дисконтированный доход по обоим мероприятиям больше нуля, внутренняя норма доходности выше ставки дисконтирования, индекс доходности превышает единицу. Полученные результаты свидетельствует об эффективности реализации предложенных мероприятий.

Таблица 1 – Сводная таблица по результатам расчета по предлагаемым мероприятиям

Показатели	Обозначения, ед. измер.	Использование ВЭР	Реконструкция тепловых сетей с применением ПИ-труб.
Экономия по мероприятию	Э, тыс. руб.	14, 980	2 301, 1
Чистый дисконтированный доход	ЧДД, тыс. руб.	74,05	10 239, 3
Индекс доходности	ИД	5,11	3, 62
Внутренняя норма доходности	ВНД	0,8305	0, 5969
Простой срок окупаемости	t, лет	1,2	1,69
Динамический срок окупаемости	Ток, лет	1,49	2,15

По результатам расчетов экономический эффект от внедрения мероприятий составит 15 867,5 т у.т в год, что в денежном выражении равно 7196,088 тыс. руб. Так как в структуре расходов по производству и транспортировке тепловой энергии топливо является основной частью (49,3%), представленные мероприятия будут способствовать снижению затрат и повышению эффективности работы тепловых сетей.

Литература

1. Соколов, Е.Я. Теплофикация и тепловые сети: Учебник для вузов/ Е.Я. Соколов. – Минск: МЭИ, 2001. – 472 с.
2. Кузнецов, Б. Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата / Б. Т. Кузнецов. – М.: Юрайт, 2015. – 361 с.

В. С. Селицкий

econhair@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИННОВАЦИОННАЯ ПАССИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рассматривается значение инноваций в современной экономике. Анализируются некоторые особенности инновационной деятельности в Гомельской области. Акцентируется внимание на инновационной пассивности организаций и предлагаются некоторые меры по ее преодолению.

На предприятиях, нацеленных на международную конкуренцию, завоевания новых рынков, особенно в развитых и передовых странах постоянно создаются конкурентные преимущества за счет инноваций. Сегодня другого пути нет. Рынки насыщены товарами, повсеместно имеются резервные и неиспользуемые производственные мощности, внедряются гибкие перенастраиваемые линии, в короткие сроки, буквально за 2-3 месяца, возводятся новые корпуса предприятий, эффективно осуществляется по всему миру доставка товаров через логистические сети и т.д. Можно с полным правом констатировать, что наступила эпоха гонки товаров. Даже удержание внутренних и локальных рынков, на которых реализуются практически без конкуренции отечественные товары, все больше становится проблематичным. Здесь важную роль играют предпочтения покупателей, правила международной торговли, ценовые факторы, экологические и медицинские ограничения, изменения климата, инструменты маркетинга и многое другое. Современные экономические, технические и организационно-управленческие процессы происходят в условиях неопределенности и повышенной динамики. Все это создает для предприятий чрезвычайно сложную внешнюю среду, к которой необходимо адаптироваться, проводить соответствующую инновационную политику и деятельность.

Необходимо отметить, что в Республике Беларусь немало сделано в этом направлении, основываясь на мировом опыте, трендах развития современной экономики и собственных возможностях. Оценка принятых нормативных документов и национальных программ говорит о довольно высоких показателях и амбициозных задачах, которые необходимо решить. На 2016-2020 годы НАН была заявлена следующая цель развития науки и экономики – достижение высокого качества жизни и роста благосостояния белорусского народа на основе повышения наукоемкости, инновационной активности и конкурентоспособности экономики [1]. Думается, что без глубокого анализа можно подвергать сомнению достижение этой цели.

Итоги показывают, что из-за серьезных внутренних и внешних проблем, появления новых угроз и негативных проявлений поставленные задачи были решены далеко не в полном объеме, особенно на региональном уровне, где инновационная деятельность и процессы в абсолютном числе организаций находятся в состоянии, не отвечающем особенностям времени. И это при том, что в государственной статистике под инновациями понимается введение в гражданский оборот или используемая для собственных нужд новая или усовершенствованная продукция, новая или усовершенствованная технология, новая услуга, новое организационно-технологическое решение производственного, административного, коммерческого или иного характера (подчеркнуто нами) [2].

Как видно из этого положения к инновациям можно относить использование для собственных нужд новых или усовершенствованных (в какой степени?) новинок без проверки рынком. Это дает широкий диапазон включения любых усовершенствований и новых приобретений под видом инноваций в статистическую отчетность.

Так по итогам 2019 года в промышленности Гомельской области число инновационно-активных организаций в общем объеме обследованных организаций составило всего 15,7% (в 2018 году было 16,8%, в 2012 – 21,8%), При этом новая для мирового рынка и высокотехнологичная продукция отсутствует.

В общем объеме поставляемой на внешние рынки продукции машины и механизмы составляют всего 4%. Для области, которая традиционно считалась машиностроительной, данная цифра свидетельствует о крайне негативных явлениях в соответствующих отраслях, которые призваны быть инновационными локомотивами всей экономики.

2018 году всего 38 предприятий области осуществляли технологические инновации, из них 17 приобрели готовые машины и оборудование, а 4 – отчитались за подготовку, переподготовку и повышение квалификации персонала. Отметим, что в области по состоянию на 01.01.2020 г. работает более 220 крупных и средних предприятий, а также 291 средняя организация предпринимательства.

На протяжении многих лет констатируется региональными органами власти, что Гомельская область является крупнейшим индустриальным регионом республики с развитым научно-техническим комплексом. В области расположены 3 института Национальной академии наук Беларуси, 8 высших учебных заведений, 6 из которых – университеты, свыше 20 отраслевых и проектных институтов, конструкторских и технологических бюро, Гомельский технопарк.

Надо отметить, что само наличие даже большого числа сотрудников с учеными степенями не дает оснований для активной инновационной деятельности. Во-первых, многие из них не имеют практического инженерного опыта, так как выросли в ВУЗах и являются преподавателями, не имея доступа к современным опытно-производственным площадкам, которые почти не создаются. Во-вторых, ученые в основной массе не имеют желания заниматься коммерциализацией своих новшеств. Им это не интересно и ощутимо не простимулировано.

Деиндустриализация в регионе налицо, предприятия банкротятся, машиностроение сокращается, почти отсутствует информация о конкретных инновационных проектах вышеперечисленных организаций по успешному решению региональных проблем. Тот же технопарк стал своеобразной «гостиницей» для инноваторов, а не местом, где решаются конкретные и актуальные задачи для Гомельщины, а также создаются передовые «домашние» технологии и проекты.

Таковы лишь некоторые данные, свидетельствующие о состоянии инновационной деятельности в Гомельской области. Вывод можно сделать однозначный – региональная инновационная система нуждается в экспертизе, оценке, пересмотре и значительной активизации. Абсолютное большинство организаций и предприятий региона находятся в состоянии инновационной пассивности и не выполняют соответствующие задачи по развитию на основе инновационных подходов и решений. А это в свою очередь ставит под сомнение их благополучное будущее и активное участие в международном разделении труда, особенно на мировых рынках развитых стран.

Пассивность организаций, как и отдельного человека, означает безынициативность, малое количество действий, низкую энергичность и креативность. Она мешает достигать поставленных целей, блокирует в организации все новое и передовое, дезориентирует сотрудников. В пассивной организации доминирует культура прошлого – «почивание на лаврах». В целом можно сделать вывод, что пассивность и инновационная самоизоляция поставит крест на таких организациях.

По нашему мнению основными причинами инновационной пассивности организаций являются:

- отсталый менеджмент, оперирующий неэффективными инструментами, игнорирующий передовой отечественный и мировой опыт, современные экономические тенденции и достижения науки;

- нахождение на должностях и выдвижение руководителей, не имеющих опыта решения сложных инновационных задач, применяющих устаревшие методы и стиль управления, не способных подобрать креативный персонал, активизировать потенциал сотрудников, а также наладить эффективные деловые связи с другими организациями. Не зря в народе говорят: «Каков руководитель – такова и организация»;

- отсутствие в системах управления современных элементов, обеспечивающих руководителей и специалистов актуальной инновационной информацией, в том числе по региональным проблемам. Мировые инновационные новости, особенно по профилю предприятия, современные информационные системы в сочетании с деловой разведкой могут оперативно доставляться до пользователя;

- сложившаяся система постоянного административного вмешательства государственных органов в деятельность организаций и предприятий с постановкой многочисленных, трудновыполнимых и нереальных задач и показателей без экономического обоснования при отсутствии необходимых ресурсов;

- отсутствие у большинства организаций и предприятий желания приобрести конкурентные преимущества на передовых рынках и наладить сотрудничество с международными инновационными лидерами;

- несовершенная система организации предпринимательского сектора экономики, в которой местные органы власти сводят свою роль к регистрации субъектов и контролю их деятельности. При этом эффективная консультативная помощь по созданию инновационных предприятий не оказывается. В результате не произошло слияние бизнеса с инновациями;

- устаревшие методы и программы образования, подготовки и переподготовки кадров, отсутствие результативной системы сотрудничества учебных заведений с организациями и предприятиями региона.

Инновационное ничегонеделание в организациях сопровождается «глубокомысленными» выводами, оправданиями, обоснованиями. При этом игнорируется тот факт, что такие небольшие страны как Финляндия, Норвегия, Австрия, Голландия, Тайвань и др. достигли вершин в развитии на инновационной основе, а многие прорывные инновации сделали новички – инноваторы и миниколлективы.

С целью преодоления инновационной пассивности предлагается:

- сформировать собственную региональную инновационную систему, как самый активный способ решения специфических региональных проблем. Ведь идентичных регионов просто не бывает;

- создать достаточную региональную, периодически корректируемую нормативную базу для организации активной инновационной деятельности;

- активно развивать инновационный бизнес с коммерциализацией инновационной деятельности всех научно-исследовательских организаций и учебных заведений;

- региональные бюджеты должны финансировать конкретные и результативные проекты на конкурсной основе с равноправным участием государственных и частных организаций;

- приоритетное финансирование должны получать организации и стартап – компании, разрабатывающие высокие технологии;

- пересмотреть на всех предприятиях структуру управления, расширив при этом возможности подразделений, обеспечивающих инновационное развитие;

- обеспечить прохождение VIP – руководителями, в том числе органов власти последипломную переподготовку по инноватике;

- изучать причины инновационной пассивности организаций с применением мер организационного и управленческого характера, а также оказания консультативной, финансовой и другой помощи;

- создавать в регионе, организациях и на предприятиях инновационные центры и команды инновационного влияния на общественную культуру и деятельность персонала;

- в регламенты деятельности региональных органов власти ввести обязательное периодическое рассмотрение инновационных проблем и способов их решения.

В заключение отметим, что инновационная деятельность является сложнейшей комплексной задачей, которая может успешно решаться на основе мирового опыта с применением новейших инструментов менеджмента. Последние к сожалению, в отечественной практике осваиваются медленно и не в полном объеме.

Литература

1. Беларусь 2020: наука и экономика: Концепция комплексного прогноза научно –технического прогресса и приоритетных направлений научно –технической деятельности в Республики Беларусь на период до 2020 года. /В.Г. Гусаков [и др.]. - Минск: Беларуская навука. 2015. - 211с.

2. Регионы Республики Беларусь. Социально- экономические показатели. Том 1. 2019. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 2019-808с.

УДК 330.34:339.13:614.843

Б. В. Сорвилов

sorvirov@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

Е. И. Кохановский

koxanaes@yandex.by

курсант Гомельского филиала Университета гражданской защиты МЧС Республики Беларусь, Беларусь

РЫНОК СРЕДСТВ ПОЖАРОТУШЕНИЯ И ЕГО РАЗВИТИЕ

Показано что огонь играет важную роль для человека, издревле обеспечивая его теплом и светом, однако всё это можно получить, только если огонь будет находиться под контролем человека. Без контроля человека горение превращается в пожар, который всегда сопровождается экономическими потерями и создаёт опасность для людей.

Пожар – явление случайное, происходящее в силу непредвиденных причин и обстоятельств, и поэтому заранее предугадать, где и как будет проходить пожар, невозможно. В связи с этим обеспечение пожарной безопасности всегда было важной сферой деятельности человека, однако на сегодняшнее время затраты, выделяемые на обеспечение пожарной безопасности, порой бывают достаточно обременительными даже для развитых стран и крупных предприятий.

Системы и средства пожаротушения, системы предупреждения и оповещения, системы безопасности необходимы для предупреждения локализации и ликвидации очагов возгорания и сохранения человеческих жизней, а также движимого и недвижимого имущества [1]. Важной составляющей систем и средств пожаротушения является экономическая эффективность и экономическая выгода. В настоящее время, экономическая эффективность средств и систем предупреждения и тушения связана с расходами на приобретение элементов противопожарной системы, их техническим обслуживанием и ремонтом, а также прогнозированием потерь, которые были предотвращены через организацию подобного рода мероприятий или могли бы произойти в случае возможной аварийной ситуации (загорание, взрыв). Экономически выгодными признаются такие системы, которые позволяют обеспечивать надлежащий уровень защищенности объектов и персонала и требуют наименьших расходов в установке и обслуживании.

Экономические затраты на обеспечение пожарной безопасности на современном предприятии могут быть капитальными и эксплуатационными. К капитальным затратам относятся расходы на организацию огнезащиты металлоконструкций, монтаж автоматической системы обнаружения пожара, устройство внутренней системы противопожарных водопроводов, а также расходы на покупку требуемого количества огнетушителей. Эксплуатационные затраты связаны с содержанием автоматики, техническим обслуживанием, ремонтом и перезарядкой огнетушителей, техническим обслуживанием, ремонтом и испытанием внутреннего водопровода, оплатой расходов по обеспечению электроэнергией автоматики, а также с ежегодным обновлением огнезащиты.

Конечно, средства пожаротушения не производят товар и не повышают экономическую эффективность предприятия или страны, но зато они снижают риск потери капитала при чрезвычайной ситуации [2]. Так, можно утвердить, что если капитальные и эксплуатационные расходы на предупреждение и тушение пожаров окупают себя в случае пожара или другой чрезвычайной ситуации и средства, затраченные на содержание противопожарного оборудования, не обременяют предприятие, то такая система противопожарной безопасности оправдана.

В настоящее время противопожарный рынок имеет большой вес и актуальность. Всё новое и новые разработки поступают на пожарно-технической вооружение пожарных частей и предприятий. «Пожарный» рынок условно можно поделить на два крупных сегмента согласно их функциям [1]:

- 1) системы и средства пожаротушения;
- 2) системы предупреждения и оповещения.

Среди систем и средств пожаротушения на сегодняшний день можно считать противопожарные системы, основанные на воздействии тонкораспыленной воды (ТРВ) на очаг пламени. Вызвано это тем, что традиционные способы – пожарные гидранты высокого напора – хотя и очень надежны, но имеют ряд недостатков. Высокое водопотребление (более 0,08 л/с/м²) часто требует наличия емкостей и резервуаров. Кроме того, обычное распыление, с диаметром капель от 0,4–2 мм, вызывает серьезное повреждение внутренностей здания водой [3]. С другой стороны, применение безводных средств на больших площадях ограничено по ряду соображений – порошковые, газовые, аэрозольные системы хотя и обладают очень высокой эффективностью, но неэкологичны, дороги и требуют повышенного внимания при обслуживании.

Среди систем предупреждения и оповещения используются системы детекции, датчики дыма. Однако при достаточной простоте, надежности и относительной дешевизне, они обладают рядом негативных качеств, в частности – низкой избирательностью и чувствительностью.

Шагом вперед в этом направлении следует признать разработку и внедрение видеодетекторов дыма (video smoke detection, VSD) [4]. Они способны обнаружить пожар еще до того, как он нанесет реальный ущерб. По экспертным прогнозам, использование видеонаблюдения для обнаружения пожара на ранней стадии станет наиболее перспективным сегментом развития рынка этого оборудования.

Таким образом, развитие рынка систем и средств пожаротушения позволяет в случае чрезвычайной ситуации сократить риски потери капитала, минимизировать расходы на их содержание.

Литература

1. Рынок противопожарного оборудования: что нового? – URL: <https://ecraft.ru/articles/203> (дата обращения: 20.09.2020).
2. Экономика пожарной безопасности. – URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/ekonomika_pozharnoy_bezopasnosti/ (дата обращения 1.10.2020).
3. Системы пожаротушения тонкораспыленной водой. – URL: <https://fireman.club/statyi-polzovateley/sistemyi-pozharotusheniya-tonkoraspylennoy-vodoy/> (дата обращения: 05.10.2020).

4. Датчик дыма пожарный: назначение, виды и особенности. – URL: <https://fireman.club/statyi-polzovateley/datchiki-dyima-naznachenie-vidyi-i-osobennosti/> (дата обращения: 25.09.2020).

УДК 620.9

Б. В. Сорвилов

sorvirov@yandex.ru

И. П. Райчев

ilia121099@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

АЛЬТЕРНАТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В БЕЛАРУСИ (НА ПРИМЕРЕ РУП «БЕЛОРУСНЕФТЬ»)

Рассматривается проблема использования альтернативных энергетических ресурсов Республики Беларусь на примере РУП «Белоруснефть». Были изучены закупки, осуществляемые предприятием, по производству и налаживанию производства альтернативной энергии, рассмотрены действующие объекты, занимающиеся производством альтернативной энергии.

Последние годы в Беларуси активно стала развиваться альтернативная энергетика, что связано с дешевизной и экологичностью производства по сравнению с традиционными энергетическими ресурсами такими как нефть, газ, уголь. Основным предприятием, занимающимся развитием альтернативной энергетике на территории Республики Беларусь, является РУП «ПО «Белоруснефть»».

Солнечную энергию «Белоруснефть» начала использовать сначала на АЗС, затем мини-станция мощностью 3,75 мегаватт появилась на территории Белорусского газоперерабатывающего завода. За год она выработала, кстати, больше электроэнергии, чем было рассчитано по проекту.

На предприятии функционируют несколько фото-электростанций среди которых можно выделить ФЭС БГПЗ, ФЭС Головные сооружения, ФЭС СУБР суммарной установленной электрической мощностью 59,049 МВт. Государственной программой «Энергосбережение» к 2020 году в Беларуси предусмотрено строительство солнечных электростанций суммарной мощностью не менее 250 мегаватт [1].

Предприятие «Белоруснефть» активно развивает собственную энергетику. Энергогенерирующие объекты работают на основе современных технологий:

– когенерации (комбинированное производство электрической и тепловой энергии);
– тригенерации (комбинированное производство электрической, тепловой энергии и холода).

На предприятии действуют пять объектов собственной энергетики:

1) ТЭЦ БГПЗ (на базе газопоршневых агрегатов) электрической мощностью 24 МВт и тепловой – 20,5 Гкал/ч;

2) КГТУ БГПЗ (на базе газовых турбин) электрической мощностью 10,8 МВт и тепловой – 13,4 Гкал/ч;

3) КГТУ «Осташковичи» (на базе газопоршневых агрегатов) электрической мощностью 5,9 МВт, тепловой – 4,8 Гкал/ч;

4) КГУ «Давыдовка» (на базе газопоршневых агрегатов) электрической мощностью 1,26 МВт, тепловой – 1,32 Гкал/ч;

5) КГУ СОК «Солнечный берег» (на базе микротурбинных установок) электрической мощностью 0,3 МВт, тепловой – 0,4 Гкал/ч,

Из зоны строительства были вынесены действующие коммуникации:

- водопровод;
- кабельные линии связи;

- кабельные линии 6кВ;
- демонтированы существующие сооружения;

Общая протяженность проездов ФЭС составила 13,5км. Для засыпки низинного участка площадки (5,4 га) потребовалось перемещение 34,1тыс. м. куб. плодородного и минерального грунта.

Параллельно на свободных участках площадки ФЭС начаты работы по забивке стоек-свай. На работах было задействовано до 4-х сваебойных агрегата, забито 39 616 стоек-свай. Далее были проложены подземные кабельные линии постоянного тока от мест установки коммутационных шкафов (460 шт.) до инверторных станций и кабельные линии переменного тока от инверторных станций (трансформаторных подстанций) по подстанции 110/10 кВ.

Для организации процесса выработки и преобразования солнечной энергии площадка ФЭС разделена на 23 полигона. На каждом из полигонов установлена одна инверторная станция и одна трансформаторная подстанция.

Следующим этапом выполнения работ стала сборка конструкций столов в (19 808 шт.) и последующий монтаж фотоэлектрических модулей номинальной мощностью 265 Вт каждый (217 932 шт.).

Каждый стринг (группа из 22-х модулей, всего 9 907шт.) подключен к коммутационному шкафу (460 шт.) солнечным кабелем. Общая протяженность проложенного солнечного кабеля составила более 1 500км. Общая протяженность проложенных кабелей составила 1 770 км.

Параллельно с выполнением работ на основной площадке ФЭС выполнялось строительство подстанции 110/10 кВ с ВЛ-110 кВ. Были установлены свайные и монолитные фундаменты под оборудование подстанции, два модульных здания ЗРУ и ОПУ, смонтировано оборудование наружной площадки, внутри модульных зданий, проложены кабельные линии, выполнено подключение оборудования, построен участок высоковольтной линии 110 кВ до действующей транзитной линии Гомельэнерго [2].

Заключительным этапом строительства стало проведение пусконаладочных работ по подстанции и основной площадке ФЭС. Для подачи опорного напряжения была проведена наладка подстанции 110/10 кВ с ВЛ 110 кВ.

С 18 апреля по 29 мая 2017 г. коллективом БППЗ при взаимодействии с наладочными организациями совершен настоящий прорыв, что позволило, в том числе завершить объект на 4 месяца раньше планируемого нормативного срока строительства. Это позволило выработать на этапе пуска-наладки дополнительно 5 миллионов 770 тыс. кВт/час электроэнергии, получить 730 220 рублей дополнительной выручки.

- ФЭС на АЗС 13 ед., ФЭС на АБК БППЗ суммарной установленной мощностью 0,17МВт;

Солнечную энергию «Белоруснефть» начала использовать сначала на АЗС, затем мини-станция мощностью 3,75 мегаватт появилась на территории Белорусского газоперерабатывающего завода. За год она выработала, кстати, больше электроэнергии, чем было рассчитано по проекту. Получить 100 миллионов киловатт от новой фотоэлектростанции в этом году тоже не планировали. Помогла сама природа.

Сами солнечные модули ориентированы на юг, соединены между собой кабелями, по которым электроэнергия попадает на инверторные станции. В них энергия преобразуется, и по линиям в 10 киловольт поступает на подстанцию «Гелиос». Затем через трансформаторы, повышающие напряжение до 110 киловольт, подается в электрическую сеть предприятия «Гомельэнерго». Обслуживают объект десять специалистов: мастер и электромонтеры 4–5 разрядов с опытом и соответствующим доступом.

Государственной программой «Энергосбережение» к 2020 году в Беларуси предусмотрено строительство солнечных электростанций суммарной мощностью не

менее 250 мегаватт. Интерес к этому вопросу специалисты объясняют: полезные ископаемые имеют свойство заканчиваться, а солнце, воздух и ветер – неисчерпаемы.

- гелиоколлекторы и тепловые насосы для нужд отопления и ГВС – более 50 ед.;

Собственные генерирующие мощности покрывают потребности производственного объединения «Белоруснефть» в электрической энергии. Это позволяет снизить себестоимость тонны добытой нефти.

В области альтернативного использования энергетических ресурсов «Белоруснефть», используя открытый конкурс, реализовывает следующие госзакупки:

- Установка станции электрической зарядки электротранспорта на АЗС № 76, расположенной по адресу: Брестская обл., Ивановский р-н., Лясковичский с/с.

- М-10, 438 км., 10». Начальная стоимость работ (услуг), руб. – 100 000, вид процедуры закупки – переговоры.

- Проведение капитального ремонта погружных электродвигателей. Предложение будет оценено с учетом следующих критериев оценки и методики оценки: минимальная цена работ без НДС; минимальный срок выполнения работ (в календарных днях), вид процедуры закупки – переговоры.

- Закупка электротехнического оборудования, низковольтного оборудования и материалов. Ориентировочная стоимость закупки 215 000 руб., вид процедуры закупки – переговоры [3].

Литература

1. О предприятии. – URL : <https://www.belorusneft.by/sitebeloil/ru/addUp/about/> (дата обращения: 07.09.2020).
2. Альтернативные источники электроэнергии. – URL: <https://www.elorusneft.by/sitebeloil/ru/addUp/mediaCenter/newsDetail/alternativnye-istochniki-elektroenergii/> (дата обращения: 07.09.2020).
3. Закупки товаров, работ и услуг (текущие). – URL: <https://www.belorusneft.by/sitebeloil/ru/addUp/purchases/zakupki-v-rup-po-belorusneft/> (дата обращения: 07.09.2020).

УДК 338.4:553.04:622(476)

Б. В. Сорвилов

sorvirov@yandex.ru

А. А. Самусев

artur.samusev98@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВЕДКИ И РАЗРАБОТКИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ НА ТЕРРИТОРИИ БЕЛАРУСИ

Показано, что территория Республики Беларусь не располагает большими объемами многих полезных ископаемых. Тем не менее некоторые из них составляют значительную часть внутреннего и внешнего рынка. Актуальными являются вопросы целесообразности разведки и доразведки полезных ископаемых, а также введение в эксплуатацию резервных месторождений различного природного сырья.

Основная часть территории Беларуси приурочена к Русской плите, а южная – к Украинскому щиту. В прошлые геологические периоды территория подвергалась вулканической и сейсмической активности, зарождению континентального рифтогенеза. Сейчас территория находится в центральной части Восточно-Европейской платформы и является сейсмически устойчивой. Основные месторождения полезных ископаемых на территории Беларуси расположены в основном в южной и юго-

восточной части и приурочены к Припятскому прогибу и Украинскому щиту. На территории последнего находятся Микашевичское и Глушковичское месторождения гранитов, представляющие собой экспортно ориентированные крупные градообразующие предприятия. Территория Припятского прогиба детально изучена разведочным и эксплуатационным бурением в основном на нефть и газ, а также геофизическими методами поиска полезных ископаемых. В этой зоне выявлены месторождения калийной и каменной солей, бурых углей, нефти и попутного газоконденсата [1].

Основная часть расходов при разведке полезных ископаемых косвенными методами приходится на сейсморазведочные, электроразведочные работы и другие методы полевой геофизики. При непосредственной разведке любых месторождений полезных ископаемых основные расходы ложатся на бурение разведочных скважин. На территории Беларуси наиболее интенсивно ведутся поиски новых нефтяных месторождений и доразведка старых. Для этого используются в основном метод площадной 3D сейсморазведки и бурение скважин. Промышленная добыча углеводородов в Беларуси началась с 1965 г. в Речицком районе. С начала разработки добыто 136 млн т. нефти и 15,4 млрд куб. м. попутного нефтяного газа. Максимальное годовое количество добытой нефти было зафиксировано в 1975 г. и составило 7,96 млн т. В настоящее время добыча нефти в Беларуси на территории Гомельской и Могилевской области ведется нефтегазодобывающим управлением «Речицанефть», являющимся ведущим подразделением РУП ПО «Белоруснефть». За последние годы добыча нефти составляет 1,7–1,8 млн т. в год. Наиболее крупными месторождениями, дающими основной объем добычи, являются: Речицкое, Осташковичское, Вишанское, Южно-Осташковичское. В настоящее время данные месторождения находятся в третьей и четвертой стадиях разработки и характеризуются сильным истощением и обводнением продукции. Добыча ведется на 61 месторождении, большинство из которых содержат трудно извлекаемую нефть и малые ее объемы. Уровень добычи поддерживается за счет открытия новых незначительных месторождения, доразведки старых и применения методов интенсификации притока на трудно извлекаемых месторождениях.

На территории Беларуси имеется два крупных месторождения калийной соли – Старобинское (Солигорский район) и Петриковское (Петриковский район). Добыча калийных солей на Старобинском месторождении началась в 1961 году, а на Петриковском – в 2020 году. Добычей калийных солей занимается ОАО «Беларуськалий». По данным Международной ассоциации удобрений, на его долю приходится пятая часть мирового объема производства калийных удобрений. Чистая прибыль предприятия на 2019 год составила 0,947 млрд долларов США. Запасы калийных солей в Беларуси велики и по подсчетам их хватит примерно на 50 лет при текущих объемах добычи и текущих разведанных запасах. В ассоциации с калийными залегают также каменные соли, однако их значение для экономики страны невелико.

Разведанные геологические запасы торфа в Беларуси составляют примерно 4 млрд т. Всего насчитывается 9192 месторождения во всех областях страны, но наиболее сконцентрированы в южной части [2]. На топливо и сельскохозяйственные нужды в Беларуси добывают около 3 млн т. торфа в год. Торф является местным видом топлива и его прирост на месторождениях идет со скоростью около 2 мм/год. Такие образом его можно считать возобновляемым ресурсом. На территории республики обнаружены также три месторождения бурых углей в Гомельской области (Житковичское, Бриневское и Тонежское) с общими запасами около 150 млн т. К промышленному освоению подготовлены Бриневское месторождение и часть запасов Житковичского месторождения. Запасы горючих сланцев в Припятском прогибе сосредоточены на Любанском (Минская область) и Туровском (Гомельская и Брестская область), и составляют около 3,9 млрд т. На данных месторождениях рассматривается возможность их добычи шахтным способом. Запасы сапропелей Беларуси относятся к

перспективным ресурсам с объемом около 3,8 млрд м³. Больше половины из них залегают в застойных водоемах, а остальная часть под торфяными месторождениями.

Также на территории Беларуси имеются месторождения фосфоритов, железных руд, доломитов, песков стекольных и строительных, строительный материалов. Из них разрабатываются месторождения песков, доломитов и строительных материалов, а остальные полезные ископаемые рассматриваются как возможные к промышленной добыче.

Беларусь располагает большим разнообразием полезных ископаемых различных видов. Запасы нефти, как самого прибыльного ресурса, постепенно сокращаются и обеспечивают всего четвертую часть от внутреннего потребления нефти в стране. Большую часть доходов в нефтяной отрасли дает нефтехимия в основном на импортной нефти, поставляемой в основном из Российской Федерации. Немалую роль играют месторождения калийных солей и гранитов, приносящий стране чистый доход от экспорта в валюте. Остальные полезные ископаемые не столь значимы и идут в большей части на внутренний рынок. Введение в эксплуатацию месторождений бурых углей и горючих сланцев может образовать новые значимые в масштабах страны предприятия, приносящие чистую прибыль и дающие новые рабочие места.

Литература

1. Полезные ископаемые Беларуси: К 75-летию БелНИГРИ / Редкол.: П.З. Хомич [и др.]. – Минск : Адукацыя і выхаванне, 2002. – 528 с.
2. Государственная программа «ТОРФ» на 2008–2010 годы и на период до 2020 года. – Минск, 2008. – С. 140.

УДК 005.591.6:614.842/.847

Б. В. Сорвилов

sorvirov@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

Д. А. Терешин

daniil.tereshin02@mail.ru

Университет гражданской защиты МЧС Республики Беларусь, Беларусь

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БОРЬБЕ С ПОЖАРАМИ: НАДЕЖНОСТЬ И ЭКОНОМИЧНОСТЬ

Показано, что использование новых технологий в пожаротушении – применение специальных добавок – антипиренов – способствует не только повышению эффективности борьбы с пожарами, снижению затрат на борьбу с ними, но и важным фактором в спасении жизни людей от пожаров и безопасности окружающей среды.

Концепция обеспечения пожарной безопасности является составляющей частью общегосударственной системы предотвращения и ликвидации чрезвычайных обстановок. Государственную систему противопожарной защиты принято рассматривать традиционным образом – как социальное блага. Если государство заботится о собственной независимости, а также сути своего существования, то оно будет делать то же самое и для своего населения, независимо от того хочет оно того или нет. С таких позиций государственную систему пожарной безопасности, можно отнести к социальному благу.

Пожар – это процесс горения, причиняющий материальный ущерб, а самое главное опасность для жизни и здоровья людей и животных. Так как полимеры по

своей природе являются органическими веществами, то они представляют опасность для возникновения и распространения пожара, а также проявления опасных следствий пожара, приводящих к гибели людей и значительному материальному ущербу [1]. Например, только за 2019 год в Республике Беларусь произошло 6000 пожаров, в которых погибло 495 человек [2]. При этом экономические потери составили более 36 млн рублей, что составило около 2% от бюджета страны 2019 года. Полные же потери от пожаров в Беларуси в 2019 году почти в два раза превышали сумму средств, выделяемых в бюджете Государственной противопожарной службы республики [3].

В новых технологиях для борьбы с пожарами широко используются замедлители горения полимеров. Такими замедлителями, снижающими интенсивность горения полимеров, являются интумесцентные системы, полимерные нанокомпозиты, предкерамические добавки, легкоплавкие стекла, различные типы коксообразователей, а также системы, модифицирующие морфологию полимера.

Интумесцентные добавки. Изобретение относится к антипиренам (интумесцентным коксообразующим антипиренам) – веществам и смесям, предохраняющим материалы органического происхождения от воспламенения и горения.

Интумесцентными («вспучиваемыми») антипиренами являются вещества и смеси, которые при действии тепла и пламени расширяются, увеличивают свой объем и образуют твердую вспененную массу, проявляющую теплозащитные свойства по отношению к нижележащему слою материала. Известны различные виды интумесцентных антипиренов неорганической и органической природы. Известны, например, интумесцентные неорганические антипирены типа силиката натрия, вспучивающиеся синтетические филосиликаты, расширяющие природные минеральные вещества, такие как вермикулит.

Другим известным видом интумесцентных антипиренов являются вещества, образующие после расширения или вспенивания ячеистый углеродный каркас с теплоизолирующими свойствами. К таким антипиренам относятся, например, расширяющийся графит, однокомпонентные низкомолекулярные вещества – 4,4'-динитросульфанилид, производные арилсульфонамида.

Известны многокомпонентные интумесцентные системы антипиренов, образующие при нагревании вспененные обуглероженные материалы. Обычно такие системы включают следующие компоненты: 1) источник коксообразующего каркаса пены; 2) источник газообразования и вспенивания; 3) катализатор (активатор) реакции дегидратации, сшивания макромолекул и коксообразования органического компонента; 4) связующие компоненты. Некоторые связующие компоненты (мочевино- и меламиноформальдегидные, полиуретановые смолы) могут проявлять одновременно функции коксообразующего компонента и газообразующего вспенивающего агента.

Традиционными вспенивающимися системами антипиренов являются моно- и диаммонийфосфат, полиаммонийфосфат, меламиновые производные полифосфорных кислот в сочетании с полиолами, например, пентаэритритом. Интумесцентные добавки принято считать экологически безопасными антипиренами из-за отсутствия в окружающей среде высокотоксичных продуктов сгорания. Интумесцентные покрытия способны придать полимерным композициям хорошую огнестойкость. Однако они имеют ряд серьезных недостатков: растворимость в воде, проблемы нанесения покрытия стандартными методами и сравнительно высокая стоимость [4].

Полимерные композиты – это материалы, состоящие из полимерной матрицы с заданным распределением в ней усиливающих элементов: волокнистых, дисперсно-уплотненных или слоистых. Физико-механические свойства композитов зависят от структуры и характеристик межфазной границы [5]. В основном физические свойства традиционных композитов не превосходят свойства составляющих их компонентов.

Полимерные нанокompозиты на основе силикатов слоистого типа содержат молекулы полимера, внедренные в межслоевое пространство. В качестве основных методов создания нанокompозитных полимерслоистых силикатов используют полимеризацию – реакцию в растворе полимера или его расплаве. Этот метод не находит применения при производстве интеркалированных полимеров в связи с высокой стоимостью растворителей, необходимостью их регенерации и проблемами экологического характера.

Органические коксообразователи (эко-антипирены). Эти материалы – окисленные крахмальные реагенты (ОКР), а также окисленный лигнин (ОЛ) – могут найти применение в качестве эффективных огнезащитных пропиток, антипиреновых присадок при изготовлении различных полимерных материалов на базе водорастворимых полимеров и латексов, а также при тушении пожаров, хотя специалисты еще совсем недавно даже не предполагали, что данные природные соединения могут обладать высокими огнезащитными свойствами.

Определение кислородного индекса для различных типов бумаги, опилок и синтетических материалов показало, что кислородный индекс во всех случаях превышает 25%, а в некоторых случаях выше 40% [4]. При этом следует отметить, что водные растворы ОКР и ОЛ обладают значительно более высокой огнетушащей способностью по сравнению с чистой водой. Как показали исследования, ОКР могут найти применение в качестве огнезащитных покрытий для древесины.

Из числа абсолютно всех созданных средств огнезащиты, отмеченных в данном докладе, более результативными, с промышленной стороны, считаются составы интумесцентного вида. Именно такими являются составы на основе ОКР, механизм огнезащитного действия которых связан с образованием на обработанной поверхности при высокотемпературном нагреве или при прямом действии пламени вспененного коксового слоя. Слой пенококса проявляет теплозащитный и барьерный эффект при массопереносе как горючих материалов в зону пламени, так и кислорода воздуха к поверхности материала.

С финансовой стороны, экономически более выгодными являются органические коксообразователи, поскольку для их производства требуются меньшие затраты. Немаловажным обстоятельством следует отметить также и то, что их использование обусловлено и экологическим моментом: незначительным засорением природной среды при горении.

Литература

1. Боевой устав органов и подразделений по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь по организации тушения пожаров от 29 декабря 2006 г.– URL: <https://mchs.gov.by/zakonodatelstvo-v-sfere-deyatelnosti-mchs/nra-mchs/prikazy> (дата обращения: 20.08.2020).
2. Оперативная информация за 31.12.2019 Министерства чрезвычайных ситуаций.. – URL: <https://mchs.gov.by/operativnaya-informatsiya/sutochnye-svodki-mchs/v-rb/295814/> (дата обращения: 20.08.2020).
3. Национально статистический комитет Республики Беларусь. – URL: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/okruzhayushchaya-sreda/annual> (дата обращения: 20.08.2020).
4. Варфоломеев С. Замедлители горения нового поколения. – URL: http://tcj.ru/wp-content/uploads/2013/12/2010_1-2_42-45_ognetushenie.pdf (дата обращения: 20.08.2020).
5. Озерин, А.Н. Полимерные нанокompозиты: перспективы, возможности, результаты / А.Н. Озерин. – URL: <http://nano.msu.ru/files/conferences/school-2010-04/OzerinAN.pdf> (дата обращения: 20.08.2020).

ТЕНДЕНЦИИ ТУРИЗМА В ИЗРАИЛЕ

Развитие туризма для любой страны – это благо, несмотря на то что туристы не всегда ведут себя адекватно. Относительно 2017 года объем иностранных туристов в Израиле увеличился на 21% в 2019. Количество посетивших туристов составили 2,588 миллиона туристов из-за рубежа, что на 10% превышает предыдущий год. Общая прибыль от иностранного туризма только в одном летнем месяце достигла 1,8 миллиарда ILS. Недорогие компании в основном по экономическим причинам позволяют добраться до пунктов назначения, о существовании которых мы не обязательно знали до того, как они появились на карте пунктов назначения. Для израильского туриста это также заметная тенденция – несколько лет назад предполагалось, что некоторые уехали отдыхать в Сочи, Россию, но как только этот пункт назначения, как и другие направления в Восточной Европе, в частности, попадает на карту пунктов назначения прямых (и относительно дешевых) рейсов, он становится востребованным.

Введение. В 2019 году количество въездных туристов на Землю Обетованную выросло более чем на 10%, а на палестинских территориях – более чем на 15% [1]. Задача, которую необходимо принять, чтобы туризм на Святой Земле не стал жертвой его успеха. Показатели туризма на Святой Земле растут экспоненциально. Третий год подряд количество туристов, въезжающих в Израиль, бьет все рекорды. 4,56 миллиона туристов остановились в Израиле хотя бы на одну ночь в 2018 году, по сравнению с 4,13 в 2019 году. Это на 10,6% больше, чем в предыдущем году, и на 55% больше, чем три года назад. Израилу потребовалось 30 лет с 1948 года, чтобы достичь миллионного туриста. Еще 16 лет в 1994 году, чтобы достичь двух миллионов туристов. Количество туристов в 2017 году превысил отметку в 3 миллиона, а в 2018 году - в 4 миллиона.

Что касается палестинской стороны [2], то при рикошете (поскольку подавляющее большинство туристов проезжают через израильский аэропорт Тель-Авива, чтобы попасть на Святую Землю) количество туристов, посетивших территории в 2019 году, увеличилось на 15,4% в год, по сравнению с 2018 годом [3]. Согласно исследованиям статистики, опубликованным палестинским информационным агентством Wafa, они составили бы 3 520 718 человек [6]. Отметим, что в палестинских отелях зарегистрировано более 2,7 миллиона человек [5]. Одна из причин такого несоответствия заключается в том, что многие дневные путешественники в Вифлееме проводят ночь в пределах 10 км в Иерусалиме.

Цель исследования состоит в изучении состояния туризма в Израиле и определении вектора туристского направления.

Методы анализа сводятся к применению индукции и дедукции, сравнения, историзма, предвидения, прогнозирования, статистического метода и др.

Результаты и анализ. В первые месяцы 2020 года в Иерусалим прибыли сотни тысяч туристов. Священный город – это место паломничества иудеев, католиков и православных верующих. Несмотря на нынешнюю обстановку, которая в настоящее время не способствует путешествиям, туризм все же развивается и охватывает большие массы населения. Самым прогрессивным в этом отношении можно выделить муниципалитет Иерусалима.

Первое место в списке туристов, которые приезжают посетить палестинские достопримечательности, составляют европейцы – 63%, граждане США – 25%, России-17%, Румынии, Польши и Италии [4]. В области туризма Израиля заняты 195 тыс. человек, что составляет 6 % от трудоспособного населения.

Туристические расходы в Израиле достигают 1083 USD, включая граждан Америки – 1392 USD, Европы – 935 USD, Азии – 893 USD, Африки – 1044 USD. Значительно увеличилось число ночевков в важнейших туристских центрах – Тверия (+19%), Тель-Авив (+10%) и Иерусалим (+9%) [1].

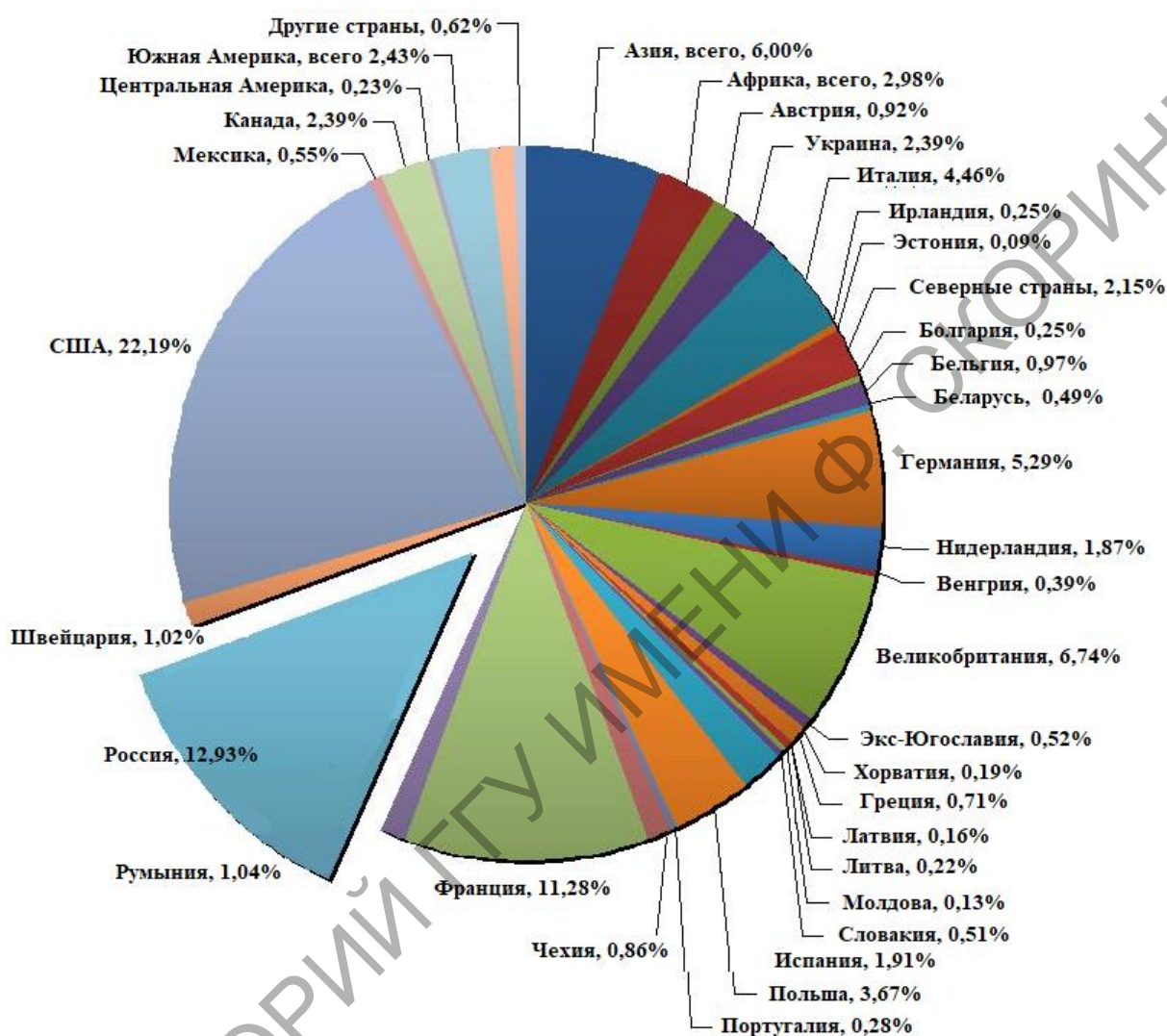


Рисунок 1 – Доля иностранных туристов, посетивших Израиль, % [6]

Согласно последнему исследованию самых популярных городов, проведенному автором, Иерусалим является самым быстрорастущим местом в мире с точки зрения достопримечательностей в 2019 году. Священный город поднялся на шесть позиций в рейтинге 100 лучших городских направлений в 2019 году, достигнув 61-го места с 3,93 миллиона иностранных туристов, что на 12% больше по сравнению с 2017 годом. По данным Euromonitor International, в 2019 году он также должен увеличиться на 38%, при этом ожидается 4,8 миллиона посетителей. Центральное статистическое бюро Израиля прогнозирует, что в ближайшие годы Израиль посетят 4,9 миллиона иностранных туристов, хотя это число может быть завышено. Только 63% заведений вновь открылись в августе 2020 в Иерусалиме и Тель-Авиве [7]. В то время как исходящие полеты не возобновятся до середины августа, внутренний туризм в Израиле процветает, и отели на севере и юге страны в настоящее время заполнены. По словам одного из владельцев отеля Galileo в Верхней Галилее, цены, предлагаемые его

заведением, такие же, как в прошлом году из-за высокого спроса, «несмотря на дополнительные инвестиции в персонал для выполнения рекомендаций Министерства здравоохранения. Тем не менее предпочтение определенных городов влияет на цены. Цена отдыха в Эйлате в 2020 на 50-60% дороже, чем в 2019 году, в то время как цена отдыха в Тель-Авиве и Иерусалиме упала на такой же процент за год. Таким образом, Иерусалим становится первым местом встречи туристов со специальной онлайн-платформой. Благодаря платформе «Jerusalem is traveling 2 U» [4] туристы, желающие посетить город, могут исполнить свои заветные мечты в настоящее время на расстоянии из-за Covid-19. Данная программа может удовлетворить пожелания туристов, кто заинтересован Иерусалимом.

Инструменты регулирования «Иерусалим путешествует 2 U» [4] можно охарактеризовать как институциональные меры, виртуальные путешествия направлены на напрямую влиять на экологические показатели субъектов в период пандемии, регулируя его процессы используемые продукты, запрещая осаждение или выброс определенных загрязнителей и / или ограничение активности в определенных сферах, периодах и т. д. в соответствии с критерием предотвращения болезней [7]. Инновация позволяет путешествовать, проводить покупки через Интернет, религиозные службы и живые молитвы, уроки по культуре, истории, гастрономии, искусству или религии. Чрезвычайно высок спрос на онлайн-сервисы. Услуги позволяют отправить даже сообщения на Стену Плача и доступ к Стене Плача через камеры, которые транслируют 24/7 прямо со Стены Плача.

Выводы. Кризисные явления и конкуренция заставляют изобретать различные услуги для удовлетворения запросов туристов из различных точек земли. Временные ограничения и расстояния не всегда позволяют удовлетворить спрос на познавательный и религиозный (паломнический) туризм. В этих условиях, муниципалитет Иерусалима, стараясь удовлетворить самый изысканный спрос туристов и верующих, проникает в каждое жилище. Предложения и информация совершенствуются, пополняются, обновляются по запросам туристов. Вся индустрия туризма находится в тяжелом кризисе из-за пандемии коронавируса, и наша задача – действовать быстро, чтобы вернуть ее в нормальное русло и помочь в ее восстановлении. Все рады слышать о продолжающейся финансовой поддержке индустрии туризма в Израиле, которая восстанавливается после глобальной пандемии.

Литература

1. Baghdadadi Sohir. Management of education and forming of the world picture. Conferința "World economy and international economic relations". Chișinău, Moldova, 1 ianuarie 2020, p. 86-89.
2. Economy and statistics. <https://unctad.org/en/pages/gds/Assistance%20to%20the%20Palestinian%20People/Economy-and-statistics.aspx>
3. Israel and Palestine. <https://www.hrw.org/world-report/2019/country-chapters/israel/Palestine>
4. Jerusalem is traveling 2 U. www.explore.itraveljerusalem.com
5. Jerusalem, threatened by mass tourism? <https://en.timesofisrael.com/jerusalem-menacee-par-le-tourisme-de-masse/>
6. Palestinian Central Bureau of Statistics. https://unstats.un.org/unsd/environment/FDES/EGES6/Session%202015Water%20statistics_Palestine.pdf
7. Training of performing specialists in the information society conditions. In: Administrarea Publică, nr. 2(106) / 2020, p. 64-69

А. С. Степаненко

s_stepanenko2018@mail.ru

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

А. Г. Матвеева

alexmatveeva2@mail.ru

Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, Россия

УПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются актуальные аспекты повышения экономической устойчивости строительного предприятия. Необходимо эффективно использовать экономический потенциал, которым обладают предприятия строительной сферы. Это и есть главная задача менеджмента. В то же время использование экономического потенциала сопряжено с определенными рисками. В качестве метода оценки риска авторами предлагается статистический метод, основанный на расчете коэффициента вариации. Полученная на его основе информация о категории риска способствует принятию управленческих решений, направленных на повышение экономической устойчивости строительного предприятия.

Главной особенностью строительства как ведущей отрасли народного хозяйства России, имеющей важнейшее значение для расширения основных фондов, структурной перестройки экономики, развития человеческого благосостояния, является разнообразие организационно-экономических форм строительного производственного процесса, большое количество участников с различными функциональными целями и задачами. В современных экономических условиях доминирования строительных предприятий особое значение приобретает изучение проблемы управления экономической устойчивостью и повышения его экономического потенциала. На уровне строительного предприятия экономический потенциал можно понимать как совокупность ресурсного, производственного и финансового потенциалов с учетом информации об имеющихся ресурсах и оценки эффективности их использования [1-3].

Строительные предприятия сталкиваются с многочисленными управленческими проблемами, связанными с реализацией корпоративных стратегий сохранения конкурентоспособности, стандартизацией деятельности, повышением эффективности производства и необходимостью инновационного развития. Анализ организационных ресурсов, обеспечивающих инновационные решения, важен не только для понимания необходимости инноваций, но и для разработки государственной политики поддержки инноваций в компаниях [4]. Что касается экономического потенциала строительных предприятий, то здесь отсутствуют исследования его реализации. Во-первых, это связано с ограниченностью финансирования, отсутствием технологий, ресурсов и т.д. Ограниченный потенциал оказывает серьезное влияние на конкурентоспособность, развитие механизмов регулирования инновационной деятельности и эффективность деятельности. В связи с этим возникает вопрос о том, насколько ограниченный потенциал неблагоприятен для предприятий и насколько он может сдерживать устойчивое развитие строительной организации. Это особенно актуально в условиях усложнения строительных процессов на все более ограниченных строительных площадках, что способствует поиску передовых технологий повышения производительности строительства [5].

Оценка устойчивости экономического потенциала строительной организации должна обеспечить управление рисками. При этом важно не только уметь выявлять риски, но и находить пути их нейтрализации. Риск выступает как неотъемлемый

элемент системы стратегического управления. В процессе управления экономическим потенциалом организации формируется портфель рисков, связанных с ресурсным, производственным и финансовым потенциалом. Диагностика рисков экономического потенциала дает возможность спрогнозировать, являются ли инвестиционные вложения прибыльными. В то же время становится возможным оценить, в каких процессах есть опасность проявления потерь и решить вопрос, каким способом минимизировать ущерб. Оценка рисков необходима инвесторам для принятия решения об инвестировании в работу организации [6]. Оценка рисков предоставляет предпринимателям информацию о тех областях, где необходимо развивать свой бизнес с наименьшей вероятностью возникновения неблагоприятного воздействия рисков.

Производственный риск обусловлен специфическими условиями осуществления строительных процессов. Вероятность убытков или издержек, связанных с нарушением производственных процессов, характеризуется особыми условиями, являющимися специфичными для выполнения работ в строительстве [7]. Это обусловлено неблагоприятными климатическими условиями, сложностью строительно-монтажных работ, выполняемых на высоте и т.д. Кроме того, рабочие процессы с привлечением техники предназначенной для выполнения нестандартных технологических операций требуют от строителей профессиональных навыков. Специфика строительных процессов требует основательного анализа и всесторонней оценки рисков ситуации, по итогам которых, можно будет нейтрализовать ее влияние на результаты бизнеса. При этом существует целесообразность выявления рисков при реализации всех строительных процессов (заготовка, транспортировка, подготовка, монтаж и укладка), которая обеспечит грамотное управление рисками строительного производства [8].

Фактически экономический потенциал имеет свою структуру, поэтому риск-анализ должен выполняться в целом и по каждому структурному компоненту потенциала в отдельности. Такой подход, основанный на оптимальном синтезе системы анализа рисков, позволит лицам, принимающим решения, выявить вид деятельности, который они определяют как наиболее рисковую, и соответственно, выработать ряд мер по нейтрализации ее рисковенных процессов [9]. Для получения адекватной оценки риска экономического потенциала предприятия с использованием статистических методов целесообразно предложить следующий алгоритм, состоящий из последовательных этапов. На начальном этапе построения алгоритма проводится идентификация параметров, отражающих реализацию экономического потенциала строительной организации в пределах его основных составляющих: ресурсного, производственного и финансового. Набор показателей будет уникален для каждой организации и должен пополняться в процессе ее функционирования и развития [10]. Затем переходят к этапу расчета показателей (коэффициентов) размера и интенсивности вариации с целью отнесения использования экономического потенциала к конкретным зонам риска. Наибольшее значение коэффициента соответствует наивысшему уровню вариабельности и характеризуют более высокий уровень риска деятельности предприятия. Учеными предлагаются следующие уровни коэффициента вариации для идентификации зон риска [11]: ниже 10% – допустимый риск; в пределах 10-25% – критический риск; выше 25% – катастрофический риск. Анализ изменений, оценка индикаторов реализации экономического потенциала по лучшим параметрам, называемым эталонными, выполняются уже на следующем этапе, позволяющем на основе исследования динамических рядов показателей сформировать эталонный (оптимальный) ряд за счет выбора наилучших показателей за анализируемый период. Далее следует этап оценки риска, содержащий комплексные результаты в виде графически представленных данных, характеризующих уровень риска составных компонентов экономического потенциала. Проведенные исследования по оценке

рисков экономического потенциала региона организация позволяют на заключительном этапе приступить к разработке мероприятий, ориентированных на минимизацию неблагоприятного воздействия риска [12]. Каждый уровень риска имеет свои собственные меры по воздействию на него в дальнейшем. Допустимый уровень риска существует всегда и не представляет угрозы устойчивому развитию предприятия. Деятельность по управлению рисками критической зоны преследует цель наиболее рационального использования ресурсов, оптимизации затрат, поиск новых рынка сбыта и потребителей продукции, внедрение новых концепций продукта. Это поможет сохранить размер доходов, достаточный для устранения угрожающих компании кризисных явлений. Риск-менеджмент в рамках катастрофической зоны должен быть ориентирован на реализацию подобных мер с акцентом на восстановление финансового состояния, которое зависит от готовности кредиторов провести реструктуризацию долга и модернизацию производства.

Таким образом, рассмотренные в статье проблемы, связанные с управлением экономической устойчивостью строительного предприятия и повышения его экономического потенциала обусловили выбор метода оценки рисков использования экономического потенциала. Предложенный метод, состоящий из пяти этапов, позволяет классифицировать потенциал на три составляющие части: ресурсная, производственная и финансовая; определить, исходя из коэффициента вариации, риск зоны каждого вида экономического потенциала и потенциала в целом, а также вносить предложения по нейтрализации риска и повышения экономической устойчивости строительного предприятия.

Литература

1. Песоцкая Е.В. Роль активных стратегий в ориентации строительных предприятий на инновационную модель развития // Профессиональное образование, наука и инновации в XXI веке. Сб. трудов XII Санкт-Петербургского конгресса. СПб., ПГУПС, 2018. С. 191-192.
2. Maleeva T.V. Analysis and evaluation of financial resources of social housing construction in city // Materials Science Forum. 2018. Vol. 931, pp. 1118-1121.
3. Булгакова К.О. Выявление рисков зон и систематизация рисков, возникающих при реализации инвестиционных программ при строительстве социального жилья // Научное обозрение. 2015. № 22. С. 366-369.
4. Васильев А.Н. Совершенствование организации управления инвестиционными процессами инновационной деятельности предприятий строительного комплекса // Управление инвестициями и инновациями. 2007. № 1 (1). С. 46-55.
5. Тимофеев С.В. Анализ зарубежного опыта развития и использования технологий информационного моделирования в строительстве // Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. Томск. 2015. С. 324-329.
6. Песоцкая Е.В. Теоретические и методические основы оценки эффективности функционирования объектов // Наука, образование, культура: Сб. статей. Комрат, Республика Молдова: Изд-во КГУ, 2020. С. 227-232.
7. Селютина Л.Г. Подходы к реализации программ реконструкции градостроительных комплексов в российской практике // Управление городом и городским хозяйством: Сб. научных трудов. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. С. 46-50.
8. Селютина Л.Г. Организация строительного производства. Учебник. СПб.: СПбГИЭУ, 2012. 534 с.
9. Egorova L. Actual aspects of modeling method application in organization of construction management // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. 2019. V. 687. p. 044005.
10. Егорова М.А. Финансовый аспект теории эффективного управления // Общество. Среда. Развитие. 2009. № 3. С. 11-17.
11. Bulgakova K.O. Basics of investment projects selection for the implementation of regional investment programs in the sphere of social house building // Espacios. 2018. Vol. 39 (26). p. 17.
12. Малеева Т.В. Современные аспекты учета рисков инновационно-инвестиционных процессов в строительстве // KANT. 2018. № 1. С. 219-221.

А. В. Тарасюк, А. А. Тарасюк

tarasiuk29@gmail

Херсонский национальный технический университет, Украина

Херсонский государственный университет, Украина

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Статья посвящена особенностям экономических процессов в Украине в условиях нестабильности международной и национальной экономики. Исследовано влияние как внешних, так и внутренних факторов на динамику ВВП. Выделены наиболее перспективные направления государственной политики регулирования экономики.

В условиях динамически развивающихся экономических процессов и нестабильности международной и национальной экономики стимулирование экономического роста является одной из наиболее важных долгосрочных целей экономической политики любого государства. Изучение основных тенденций и моделей развития позволяет оценить реальное состояние национальной экономики, разработать эффективную государственную экономическую политику и обеспечить условия для качественного роста экономики в целом, а также ее отдельных структурных единиц. Поэтому анализ основных проблем и перспектив экономического развития Украины в условиях нестабильности экономической среды на данном этапе является актуальной проблемой, требующей детального изучения.

Изучению и анализу основных особенностей экономического развития Украины на данном этапе посвящены работы таких известных экономистов как Т.С. Вакарчука, Л.Е. Симкива, В.О. Безуглого, И.Б. Высоцкой и др. Но в этих работах нашли отражение отдельные вопросы экономического развития украинской экономики, в то же время существует необходимость более комплексного анализа проблем и перспектив экономического развития национальной экономики Украины.

Экономическое развитие представляет собой расширение масштабов производства, его рост и увеличение валового внутреннего продукта [1 с. 30]. Поскольку экономическое развитие определяется как долгосрочное количественное и качественное увеличение реальных национальных доходов в условиях ограниченных ресурсов в целях обеспечения общественного благосостояния в стране и обеспечения накопления капитала в требуемых размерах продукта [2 с. 67], то оценка экономического развития экономики страны предусматривает анализ темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП).

В Украине за последние три года наблюдается положительная динамика ВВП, из которой можно сделать вывод об экономическом росте. Однако после резкого падения ВВП в 6,6% в 2014 году и 9,8% в 2015 году, эти сдвиги являются недостаточными. В 2016-2019 годах темпы роста ВВП составили 2,3%, 2,5%, 3,4% и 3,2%, а к 2020 году прогнозируется рост в размере 3%. Однако рост экономики на 3% в современном мире является посредственным результатом. По данным Международного валютного фонда, мировая экономика будет расти быстрее в 2020 году – на 3,3%.

В среднем за 2000-2019 годы украинская экономика росла на 2,6% в год, а мировая на 3%. Продолжение существующих тенденций в будущем повысит уровень отставания Украины от развитых стран мира. При условии сохранения этой тенденции (если ВВП Украины продолжит расти в пределах 2-3%) страна может оказаться в ситуации, когда реального ВВП будет недостаточно даже для простого воспроизводства изношенных основных средств, соответственно рост экономики будет невозможен.

Экономический рост Украины определяется как внутренними, так и внешними факторами. Опыт последних лет показывает, что в условиях открытости украинской

экономики, большее воздействие на динамику национальной экономики имеют внешние факторы. Этот факт подтверждает синхронный рост украинской экономики с мировыми товарными циклами, когда цены на нефть и другое сырье растут, а затем стремительно падают. Так с 2001 по 2008 год реальный ВВП Украины увеличился в общей сложности на 57,4% (в среднем на 8,2% в год). В этот период цена на нефть выросла на 369,1% с 30,7 до 144 долларов за баррель. Мировой финансовый кризис 2008 года привел к рекордному падению котировок, когда цена на нефть упала до 33,7 доллара (т.е. на 76,6%), тогда как ВВП Украины упал всего на 14,7%. Таким образом, пятикратный рост цен на нефть привел к половине роста ВВП, но аналогичное пятикратное падение привело к потере лишь шестой части. В этом случае увеличение доходов экспортеров привело к началу медленных структурных преобразований в экономике, и к значительному увеличению банковского сектора, строительства, торговли, телекоммуникаций и сектора услуг.

Причина взаимосвязи между экономическим ростом Украины и ростом цен на нефть заключается в том, что рост доходов ключевых стран-экспортеров нефти приводит к росту инвестиционных издержек по всему миру. Рост инвестиций приводит к росту спроса на металл, а рост инвестиций стимулирует увеличение потребительских расходов в странах-получателях инвестиций, в частности египтяне начинают покупать больше зерна, а индусы – подсолнечное масло. И это все продукты традиционного украинского экспорта.

Не менее важную роль среди факторов роста играет потребительская инфляция. Так, рост с 2001 по 2008 год сопровождался инфляцией в среднем на уровне 11,5% в год. Снижение инфляции до дефляции на уровне -0,2% в 2012 году и минимальная инфляция в 0,5% в 2013 году сопровождалась примерно таким же экономическим ростом – 0,2% и 0,1% соответственно. То есть украинская экономика не сможет быстро расти до завершения структурной перестройки и адаптации к рынку ЕС без адекватной инфляционной динамики, наиболее оптимальное значение которой составляет примерно 11-12% в год.

В Украине, когда импорт превышает экспорт, валютных резервов недостаточно, а внутреннее регулирование цен практически не работает, невозможно увеличить ВВП более высокими темпами, чем индекс потребительской инфляции.

В зависимости от соотношения секторов экономики каждая страна проходит три этапа развития: доиндустриальный, промышленный и постиндустриальный. Эта парадигма устанавливает экономический успех западного мира, медленный рост благосостояния стран третьего мира. Основное правило заключается в том, что необходимо стимулировать экономику через точки роста, которые определяются долей в структуре ВВП. То есть ключевая задача любых экономических реформы – увязать стратегию роста потребительских расходов населения с изменением структуры экономики. И именно в этом направлении стимулировать производительность и рост инвестиций.

Сейчас экономика Украины стоит на пороге промышленной фазы развития и по логике структурных изменений должна перейти в постиндустриальную. В то же время государство включило инструменты стимулирования первичного сектора. В результате логика системных изменений тянет страну вперед, а механизм использованных стимулов – назад.

Экономика Украины требует срочной структурной перестройки, что предусматривает развитие сектора услуг, а также малого и среднего бизнеса. Расширение третичного сектора до 70% ВВП при неизменности промышленного и сельскохозяйственного потенциала может дать до 9,5% роста реального ВВП, что может быть достигнуто без значительных инвестиций.

Наиболее значимой проблемой экономики Украины является низкий объем капитальных вложений и отрицательная динамика кредитных средств в общем объеме инвестиционных средств. Причиной является высокая учетная ставка Нацбанка Украины, которая в последние годы находится на уровне 18%. Соответственно, кредитные ставки

для бизнеса начинаются от 18%, несмотря на то, что уровень рентабельности деятельности малого и среднего бизнеса в 2018 году составил 8,3% и 7% соответственно.

Еще одной проблемой является негативная динамика иностранных капиталовложений. Таким образом, если в 2012 году объем капитальных вложений за счет иностранных инвесторов составил 611,9 млн дол. в 2019 году они составили всего 137,3 млн дол. США. Причиной этой проблемы являются высокие ставки по внутренним государственным облигациям, которые в последние годы были на уровне 18%. В результате иностранным инвесторам выгоднее инвестировать в государственные ценные бумаги из-за их высокой доходности и низкого уровня риска.

Таким образом можно отметить, что главной целью долгосрочной экономической политики Украины должно стать обеспечение устойчивого экономического роста, динамика которого во многом зависит от внешних факторов, в частности от мировых цен на нефть и другого сырья. Однако на качество и динамику развития любой экономики, в том числе украинской, также влияют внутренние факторы, в частности наличие прогрессивных сдвигов в ее секторальной, научно-технической и институциональной структуре. Для обеспечения дальнейшего экономического роста Украины и ускорения ее динамики необходимо в первую очередь стимулировать развитие сферы услуг за счет развития малого и среднего бизнеса. И тогда на первом месте такие факторы, как либерализация налогового законодательства и дерегулирование отчетности для малого и среднего бизнеса, защита прав собственности и прав инвесторов, создание справедливой судебной системы и обеспечение простоты в связи с инфраструктурными сетями. Для обеспечения долгосрочного роста необходимо стимулировать рост капитальных вложений за счет кредитных средств за счет снижения учетной ставки и за счет иностранных инвесторов за счет снижения ставки по государственным ценным бумагам.

Литература

1. Вакарчук Т.С. Экономический рост как стратегическое направление государственного регулирования экономики Украины. Европейский вектор экономического развития. Экономические науки. 2014. No 2. 30-42.
2. Симкив Л.Е. Экономический рост как показатель качества экономических реформ. 2015. 2(1).
3. Ежегодные национальные счета. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата апелляции: 23.03.2020).
4. Вызовы для устойчивого роста. URL: <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2020/01/20/weoupdate-january2020> (23.03.2020).
5. Цены на нефть марки Brent - 10-летний дневной график. URL: <https://www.macrotrends.net/2480/brent-crude-oilprices-10-year-daily-chart> (23.03.2020).

УДК 378.147

Абу Арар Хайла

amdataa@walla.co.il

Международный Независимый Университет Молдовы (ULIM), Молдова

ЗНАЧИМОСТЬ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ВЫСОКОЙ КВАЛИФИКАЦИИ

Различные исследования и анализы на рынке труда, проведенные в последние годы на высшем уровне выявляют проблему нехватки квалифицированной рабочей силы. В настоящее время экономические агенты требуют более высокого уровня профессионализма или специальных навыков со стороны сотрудников. Исследования показывают, что чаще всего они сталкиваются со значительным разрывом между своими потребностями и профессиональными знаниями выпускников профессиональных учебных заведений. Таким образом, многие профессиональные учебные заведения готовят специалистов, которые не востребованы на рынке труда. Даже если полученная специальность

обязательна, уровень профессиональной подготовки не соответствует условиям и требованиям труда, которые представлены большинством работодателей. Во многом это связано с устаревшими учебными программами, не адаптированными к текущим требованиям, но и с материальной базой и устаревшими методиками, по которым проводится профессиональное обучение.

Введение. Создание профессионала высокого статуса, важность которого признается другими профессионалами, во многом определяется как уровнем квалификации тех, кто его создаёт, их компетентностью и профессионализмом, так и их мотивацией. Профессия учителя успешно подпадает под это общее правило. Никакая реформа образования не может быть достигнута, если игнорируется важность теоретической и практической подготовки, специфичной для педагогической профессии. Вот почему важно подчеркнуть необходимость постоянного повышения качества разработки и реализации программ подготовки учителей во всех системах образования. Анализируя предложенные приоритетные задачи, обнаруживается сохранение и подчеркивание варианта «обеспечения человеческими ресурсами, необходимыми для надлежащего функционирования системы довузовского образования и стимулирования их эффективности». Необходимо задуматься над рядом социальных и экономических вопросов, в решении которых учителя должны быть вовлечены сегодня, включая возникновение общества знаний и его влияние на равенство в образовании, растущее культурное разнообразие в обществе и продвижение равных возможностей для всех студентов независимо от их социального, экономического, культурного происхождения.

Цель данного исследования – изучить размеры несоответствия между профессиональным обучением, предлагаемым средними профессиональными, специальными и высшими учебными заведениями, а также причины, определяющие эту ситуацию. В то же время мы предложили обозначить возможные варианты выхода из ситуации, некоторые из которых уже включены в политику правительства в этой сфере.

Анализ результатов. Полученные данные исследования свидетельствуют о том, что для работодателей наиболее важны навыки, необходимые для выполнения профессиональной деятельности. Это заставляет нас думать, что наличие персонала, наделенного необходимыми навыками, значительно ниже, чем того требует рынок труда. В таких условиях естественно возникает вопрос об ожиданиях работодателей от обучения, предлагаемого различными учебными заведениями [1]. Собранные данные показали, что в отношении учреждений среднего профессионального и среднего специального образования уровень удовлетворенности относительно высок: 9,5% заявили, что полностью удовлетворены, а 66,7% – частично [2]. Однако есть ряд важных изменений, которые работодатели считают необходимым внести в учебные заведения этого типа. Отметим, что эти изменения, представленные ниже, относятся к необходимости интенсификации производственной практики выпускников, а также необходимости корректировки профессионального обучения в соответствии с новыми технологиями. Мы также видим, что планирование профессиональной квалификации в соответствии с требованиями рынка труда – это изменение, о котором знают многие работодатели – 28,6% [3]. Необходимые изменения: ориентация на практические занятия, организацию производственной практики на предприятии; привлечение инструкторов с практическим опытом; изучение степени удовлетворения компанией профессиональным уровнем сотрудников, достигнутым во время обучения в учебных заведениях, профессиональной средней и специализированной среде; пересмотр учебных программ с целью приведения их в соответствие с новыми технологиями [4]; планирование повышения квалификации и специализации в соответствии с потребностями рынка труда.

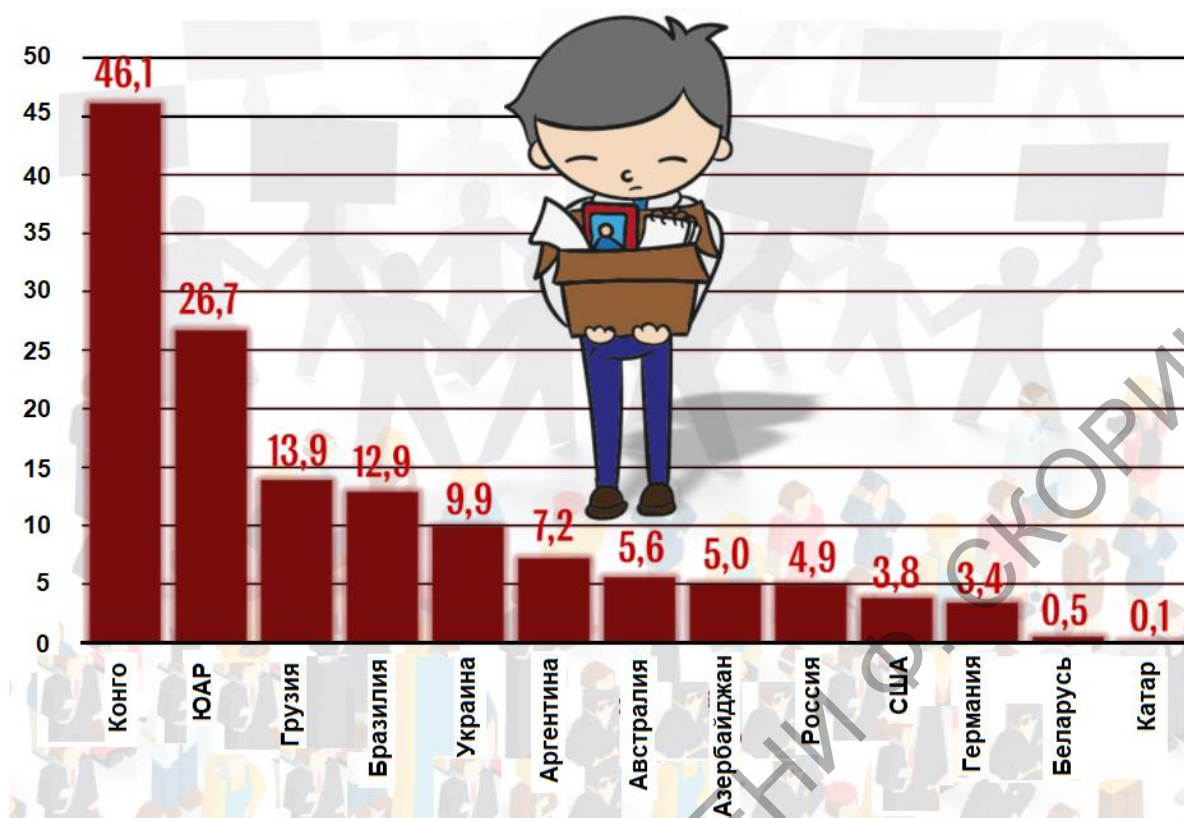


Рисунок 1 – Безработица в странах мира. Отношение общей численности безработных к активному населению, % [5]

Исследования автора показали, что организации, предоставляющие образовательные услуги, должны предлагать бенефициарам варианты, которые соответствуют выраженным потребностям в обучении. Для постепенного перехода сообщается о необходимости непрерывной подготовки учителей в национальной системе образования. Это будет означать, что *Desideratum* представляет собой краткосрочные курсы, ориентированные на насущные, текущие потребности [2].

Квалификация на более высоком уровне, основанная на определении стандартов качества и подчиненных компетенций, правильно и единообразно определенных, а также повышение профессиональной мотивации членов педагогической профессии являются основополагающими для обеспечения эффективного образования. Текущие требования, определяемые изменениями в обществе, которые предъявляются к учителям, являются источником дискуссий, связанных с образовательной политикой европейских стран. Оптимизация подготовки учителей является неотъемлемой частью решения ЮНЕСКО рассматривать учителей в качестве ключевых участников стратегий, направленных на стимулирование социального-экономического развития любой страны.

Таблица 1 – Рейтинг ведущих стран по уровню образования, 2019 [4]

Рейтинг	Страны	Индекс	Рейтинг	Страны	Индекс
1	2	3	4	5	6
1	Германия	0,945	11	Нидерланды	0,906
2	Австралия	0,923	12	США	0,299
3	Новая Зеландия	0,922	13	Швейцария	0,896
4	Дания	0,921	20	Израиль	0,876
5	Норвегия	0,918	24	Южная Корея	0,862

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
6	Исландия	0,917	30	Беларусь	0,837
7	Ирландия	0,917	31	Сингапур	0,837
8	Великобритания	0,916	55	Румыния	0,762
9	Финляндия	0,914	77	Турция	0,712
10	Швеция	0,914	79	Молдова	0,708

Уровень профессионализма в университетах Израиля определяется по научным публикациям во времени и в международных сопоставлениях. В исследовании использовались библиометрические инструменты из различных источников: базы данных Scopus и Scimago от Elsevier и Clarivate's WoS. Оценка результатов исследования проводилась с точки зрения количества (количества публикаций) и распределения публикаций по областям науки в стране. Некоторые израильские публикации были написаны в сотрудничестве с исследователями из других стран. Анализ израильских публикаций показывает, что гранты ISF вносят значительный вклад в увеличение количества научных публикаций в Израиле и их научное влияние.

Вывод подтверждается недавно опубликованным исследованием 33, в котором было обнаружено, что в США наблюдается неуклонный рост количества зарегистрированных патентов, в основном от промышленности, которые зависят от государственного финансирования. Кроме того, патенты, основанные на государственном финансировании, также были более инновационными, получили больше ссылок и расширились. Если этот новый рейтинг не очень лестен для французских университетов, то отчасти из-за того, что у них упал показатель «репутации». Это 25 из 31 французского университета, которые попали по показателю «репутация среди работодателей», и 26 – по показателю «репутация среди академических коллег». Однако ни образовательный опыт, ни средства и позиция начинающих учителей, похоже, не дают достаточных возможностей для участия в культуре обучения, рассматриваемой через призму все более плюралистического общества.

Литература

1. Classement mondial QS. <https://etudiant.lefigaro.fr/>
2. Naila Abu Arar, Baghdadi Sohir. Training of performing specialists in the information society conditions. In: Journal Administrarea Publică, nr. 2(106) / 2020, p. 64-69.
3. Le top 20 des universités les plus internationales. <https://www.courrierinternational.com/revue-de-presse/classement-le-top-20-des-universites-les-plus-internationales>.
4. United Nations Development Programme: Education Index 2019. <https://gtmarket.ru/ratings/education-index>
5. Уровень безработицы в разных странах. <https://az.sputniknews.ru/infographics/20180718/416199092/bezrobotica-uroven-strany-mira-azerbaijan.html>

УДК 005.591.6:004.9

Н. С. Шалунаева, Д. О. Кожевникова

daria.koshevnikova@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

В работе выделен ряд принципиально новых направлений, инструментов и задач современной инновационной политики.

В настоящее время большинство инноваций – это новые процессы и продукты, которые появились благодаря цифровым технологиям или являются воплощением данных и программного обеспечения. Достижения в искусственном интеллекте предполагают дальнейший прогресс в сфере управления цифровой информацией и знаниями. Многие измерения цифрового мира отличаются от физического, материального мира, а инновационные процессы и результаты, как следствие, трансформируются. Новые особенности и контекст инноваций предполагают изменение целевых показателей, механизмов, инструментов инновационной политики. Это является следствием того, что, цифровизация оказывает значительное влияние на все механизмы, которые стимулируют инновации.

Можно выделить несколько следующих принципиально новых направлений современной инновационной политики:

1 Доступ к данным и инструменты, которые собирают и помогают их интерпретировать, будут оказывать влияние на участников инноваций, основанных на данных, так как данные являются новым вкладом в инновации.

2 Ускорение инновационных циклов в условиях цифровизации должно происходить в условиях адекватных политических экспериментов для поддержки инноваций, что предполагает переосмысление типов используемых инструментов и их реализации. Подходы к обеспечению быстрого и гибкого реагирования включают в себя политические эксперименты, которые работают в режиме запуска, где могут быть развернуты такие эксперименты, как оценивание и модифицирование, а затем масштабирование или уменьшение, быстрое прекращение.

3 Существует необходимость пересмотреть традиционные инструменты поддержки исследовательских работ и инноваций для обеспечения их эффективности. Инновации в сфере услуг (такие, как новые бизнес модели) крайне мало зависят от НИОКР и, следовательно, могут не получать достаточной поддержки в рамках политики (включают налоговые льготы на НИОКР). Несмотря на это инновации в сфере услуг нуждаются в глубоком понимании от бизнеса цифровых технологий, которые еще не являются широко распространенными, особенно среди малых и средних предприятий. Инновации в сфере услуг развиваются быстро, в то время как границы сектора все более размываются, благодаря чему технологические изменения могут принимать неожиданное направление, что вызвано новыми путями использования цифровизации в традиционных технологических областях, что может породить неожиданные и резкие изменения в технологической траектории.

4 Политика должна содействовать разработке основных цифровых технологий для развития инноваций и решения проблем социального характера. Сейчас предприятия вкладывают значительные средства в развитие этих технологий, хотя изначально технологические разработки были спонсированы в основном правительствами. Данное финансирование касается не только Интернета, но и искусственного интеллекта.

5 Растущие взаимодействие и сотрудничество в области инноваций предполагают политику, поддерживающую интерактивность и открытые инновации между промышленностью, научными кругами и предприятиями. Политике крайне необходимо рассмотреть новые формы взаимодействия и сотрудничества в области инноваций. Так, например, онлайн-платформы являются поддержкой мелкого предпринимательства, предоставляя возможности для определения адекватных ниш на рынках.

Таблица 1 – Новые проблемы и инструменты инновационной политики

Показатели	Аспекты политики	Инструменты и направления политики
Инновационные процессы и результаты	Данные – главный источник инноваций	Политика доступа к данным Рынки данных и знаний
	Экосистемы (инновации осуществляются совместно и являются более разнообразными)	Поддержка сотрудничества при избегании сговора Государственная политика в области исследований, передача знаний и политика совместного творчества
	Ускорение инноваций, т.к. цифровые технологии, особенно искусственный интеллект, являются технологиями общего назначения (GPT)	Улучшения адаптивности, реактивности и универсальности инструментов, экспериментов в области политики Пересмотр технологий государственных закупок и комплектации Инструменты по поддержке диффузии технологий, в том числе и в МСП Меры по поддержке развития цифровых технологий
	Сервисизация	Поддержка инноваций в сфере услуг, корректировка инструментов, расширение обучения и т.д.
Рыночные структуры и динамика	Вход фирмы на рынок и предпринимательство	Политика в области предпринимательства Политика доступа к данным Конкуренция
	Конкуренция в глобальных масштабах	Политика доступа к данным Конкуренция Национальная инновационная политика на глобальном рынке
	Распределение вознаграждений по эффективности и компетенциям	Образования и обучения Фискальная политика Социальная политика
	Географическая концентрация инноваций	Кластера и другие меры локальной политики
	Взаимодополняемость навыков и нехватка квалифицированных кадров	Политика в области развития навыков и обучения для физических лиц и фирм, включая организационную и управленческую поддержку

Источник: [1]

6 Необходима поддержка конкуренции и предпринимательства, чтобы в эпоху цифровых технологий найти правильный баланс между статической эффективностью – где важны преимущества масштаба – и динамической эффективностью, которая стимулирует инновации.

Литература

1. Богдан, Н.И. Инновационная политика / Н.И. Богдан. – Минск : Четыре четверти, 2013. – 308 с.
2. Yanagisawa, T. and D. Guellec (2009), «The Emerging Patent Marketplace», OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2009/9, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/218413152254>.
3. La FrenchTech (2018), Pass French Tech, <http://www.lafrenchtech.com/en-action/pass-french-tech> (date of access : 10.04.2020).

Н. С. Шалунаева, И. А. Мыслик

lukyanovai@list.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

МЕРЫ ПО АКТИВИЗАЦИИ ПРИТОКА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В работе предложен ряд мер по активизации притока прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь.

Устойчивая тенденция развития взаимозависимости государств мирового сообщества, формирование мировой рыночной системы, углубление международного разделения труда, интернационализация капитала требуют разработки разнообразных механизмов регулирования экономических отношений между странами. Одним из таких механизмов является государственное регулирование притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику.

Фундаментальными целями инвестиционной политики, в том числе и политики привлечения ПИИ, являются привлечение инвестиций в основной капитал и их приоритетное направление в инновации, производства с высокой долей добавленной стоимости, развитие человеческого потенциала и сферы, призванные гарантировать экологическую и социально-экономическую безопасность страны [1].

Представляется правомерным выделить ряд перспективных мер, направленных на активизацию притока ПИИ в экономику Республики Беларусь.

Во-первых, важным представляется сохранение налоговых льгот, преференциальных режимов и пролонгация сроков их действия для производителей высокотехнологичных и инновационных товаров, научных организаций, субъектов инновационной инфраструктуры, резидентов научно-технологических парков (прежде всего для резидентов Парка высоких технологий и индустриального парка «Великий камень») [2].

Принимая во внимание, что главная задача ПИИ состоит в обеспечении достижения долгосрочных целей развития и повышении конкурентоспособности, необходимо обеспечить четкую связь между политикой привлечения ПИИ и промышленной политикой. Поэтому льготы в отношении ПИИ должны разрабатываться и предоставляться Правительством также исходя из планов относительного того, какую структуру промышленности страна хотела бы иметь в будущем, поскольку для каждой из отраслей существует свой набор специфических факторов, определяющих ее привлекательность для инвесторов.

Например, в соответствии с опросом компаний, проведенным Ernst & Young о привлекательности инвестирования, иностранные фирмы, ориентированные на высокотехнологичные отрасли и оказание бизнес услуг очень восприимчивы к таким факторам, как наличие хорошей телекоммуникационной инфраструктуры (крайне важно для 61,5 % опрошенных компаний) и уровню квалификации рабочей силы. Компании, ориентированные на промышленное производство, очень восприимчивы к экономической эффективности (издержки на рабочую силу крайне важны для 50 % опрошенных фирм), налоговой нагрузке, вопросам, связанным с регулированием и относящимся к области права. Отсюда следует, что льготы для инвесторов должны предоставляться целенаправленно в зависимости от мотивов инвестиций и перспектив развития того или иного сектора, а развитие инфраструктуры (физической и промышленной), стимулирование развития кластеров, инвестиции в человеческий

капитал могут серьезно содействовать притоку ПИИ в сектора с высокой долей добавленной стоимости [3].

Во-вторых, актуально привнесение большего динамизма международному научно-техническому сотрудничеству для достижения целей устойчивого развития, содержащихся в Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН от 25 сентября 2015 года №70/1 «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». Определенными формами сотрудничества могли бы стать заключение соглашений и реализация программ научно-технического сотрудничества в рамках СНГ, Союзного государства и ЕЭАС; проведение выставок научно-технических разработок в Республике Беларусь и за рубежом; проведение международных форумов и конференций, направленных на активизацию участия республики в международных программах многостороннего сотрудничества; заключение инвестиционных договоров с зарубежными инновационными компаниями и транснациональными корпорациями; привлечение внешних финансовых ресурсов для развития научно-инновационной сферы; совместные научно-технические исследования и реализация масштабных инновационных проектов.

Международное сотрудничество в научно-технической и инновационной сфере позволит диверсифицировать и нарастить объемы экспорта высокотехнологичной и наукоемкой продукции, гарантировать доступ белорусских организаций к передовым технологиям и международному рынку инвестиций. Для этого необходимо наладить привлечение зарубежных инновационных компаний и транснациональных корпораций в качестве инвесторов, совершенствовать сотрудничество на уровне отдельных научных организаций, отраслей, страны в целом (со странами-лидерами в области высоких технологий – США, странами ЕС, Азиатского региона). Целесообразно проводить точечную системную работу с крупными компаниями-носителями технологий, повысить защиту инвесторов в рамках межгосударственных двусторонних и многосторонних соглашений, уменьшать регулятивные риски [2].

В-третьих, необходимо произвести углубление инвестиционного сотрудничества со стратегическими партнерами в производственной сфере с использованием таких форм, как M&A (Merger and Acquisition - слияния и поглощения); BOT (Build-Operate-Transfer – строительство-эксплуатация-передача); PPP (Public Private Partnership – государственно-частное партнерство), а также различных форм кооперации, подрядного строительства, экспорта оборудования, организация на территории зарубежных стран сборочных производств белорусской сельскохозяйственной техники и системы ее предпродажного (after-sales service) и послепродажного (before-sale service) обслуживания.

Вместе с указанными направлениями совершенствования инвестиционной среды в Беларуси очевидным видится тот факт, что обеспечение преференциального режима иностранным инвесторам для доступа на внутренний рынок является недостаточным условием для привлечения и удержания в стране иностранных инвестиций. Необходимо наличие внутреннего потенциала, представленного конкурентоспособными производственными мощностями, благоприятной институциональной средой и развитой инфраструктурой. Опыт зарубежных стран демонстрирует зависимость формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций по большей части от таких внутренних макроэкономических факторов, как упрощение налогооблагаемой базы, снижение ставок по некоторым видам налогов, установление налоговых льгот, устойчивое национальное законодательство, развитие приватизационных процессов, создание удобной и развитой инфраструктуры, макроэкономическая стабильность. Важнейшими элементами эффективной инвестиционной политики являются институциональное обеспечение, правовая защита иностранных инвесторов и снижение

издержек иностранных инвесторов. Вместе с тем универсальной инвестиционной политики не существует, каждая страна разрабатывает собственную политику, отвечающую ее условиям на каждом конкретном историческом этапе развития и сочетает в ней элементы либерализации и протекционизма, позволяющие учитывать и защищать национальные интересы.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года / ГНУ НИЭИ // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2017. – № 4 (214). – С. 6–99.
2. Гречишкина, Е. А. Направленность и структура иностранных инвестиций в Республике Беларусь / Гречишкина, Е. А., Самоховец М. П. // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства Экономики Республики Беларусь. – 2020. – №. 5. – С. 15–22.
3. Политика привлечения прямых иностранных инвестиций: обзор международного опыта и рекомендации для Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2009r05.pdf>. – Дата доступа: 25.04.2020.

УДК 331.545

Э. И. Шелудько

sheludkoella@gmail.com

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, Украина

ОБНОВЛЕНИЕ ПЕРЕЧНЯ РАБОЧИХ ПРОФЕССИЙ: СОПОСТАВЛЕНИЕ УКРАИНСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ

Определены тенденции на рынке труда и обоснованы потребности промышленности в квалифицированных кадрах с учетом новых вызовов, которые стоят перед отраслью, в частности, необходимость обновления перечня профессий и специальностей, которые обеспечат потребности промышленного производства. Исследован опыт зарубежных стран по признанию профессий устаревшими и трендов в обновлении перечня профессий, осуществлен их сравнительный анализ с украинской практикой.

Мировой опыт свидетельствует, что технологические прорывы сегодня имеют значительную перспективу и возможности для глобального экономического роста. Однако инновации в промышленном производстве создают определенные риски, прежде всего, это – исчезновение существующих рабочих мест по мере появления новых технологических средств. Всемирный экономический форум оценивает состояние мирового рынка труда в различных странах, бизнесах и отраслях промышленности в течение периода 2018-2022 гг. таким, где технологические инновации массово изменят традиционные отношения между работодателем и работником; искусственный интеллект, виртуальная реальность, робототехника и машинное обучение имеют значительный потенциал для повышения производительности, что может способствовать глобальному экономическому росту. В этот период состоится масштабное развертывание в различных сферах доступа к Интернету, искусственного интеллекта, больших данных и облачной инфраструктуры, а, следовательно, глобальные потери рабочих мест через автоматизацию могут достичь 75 млн. В то же время существующие рабочие места будут заниматься машинами, которые могут работать автономно, причем доля людей в общих рабочих часах уменьшится с 71% в 2018 году до 58% в 2022 году. По мнению академика НАНУ Данилишина Б.М. [1], около 54% нынешних работников будут нуждаться в переквалификации или «повышении квалификации». Кроме технических навыков, людям

придется развивать свое творческое, критическое и стратегическое мышление, а также свой эмоциональный интеллект. Для значительного числа работающих это будет означать смену специальности или профессии, поэтому государственная политика обязана будет гарантировать безопасность финансовой и образовательной поддержки и, в первую очередь, через создание «универсального фонда обучения в течение всей жизни».

Изучение структурных сдвигов на рынке труда в настоящее время невозможно без учета опыта ведущих западных стран, которые столкнулись с подобными проблемами и уже имеют свои «рецепты лечения». Проблема сокращения безработицы, например, в США решается сегодня обеспечением работой в тех секторах, которые свойственны укладам времен второй промышленной революции. В то же время, еще в 2013 г. в исследовании Д. Аутора и Д. Дорна [2] фундаментально доказано, что уже четверть века снижаются и доходы, и уровень занятости населения с невысокими квалификацией и профессиональными навыками. Авторы называют это «поляризацией занятости». По прогнозам исследователей, уже к 2050 году состоится компьютеризация и автоматизация значительного количества рабочих мест в промышленности США.

Бюро статистики труда США опубликовало список профессий, которые имели самые высокие темпы роста в 2018 году и по количеству трудоустроенных, и по заработной плате. Это, в частности, работники рабочих профессий (монтажники солнечных фотоэлектрических станций, техники по обслуживанию ветрогенераторов) и медики. По их прогнозам, эти виды занятости продолжат динамично развиваться в ближайшие 10 лет.

Аналитиками LinkedIn составлен отчет Emerging Jobs Report 2020 [3], в котором определены основные тенденции на рынке труда и указаны наиболее перспективные высокооплачиваемые карьерные позиции на рынках США и Великобритании. В ТОП-10 профессий будущего по версии LinkedIn входят: специалист по искусственному интеллекту (Artificial intelligence specialist), инженер по робототехнике (Robotics engineer), специалист по работе с данными (Data Scientist), фулстек-программист (Full-stack developer), SR-инженеры (Site Reliability Engineer), менеджер по работе с клиентами (CSM), представитель по развитию продаж (SDR), дата-инженер (Data Engineer), специалисты по когнитивно-поведенческой терапии (Behavioral health technician), специалисты по кибербезопасности (Cybersecurity Specialist).

Исследование наиболее востребованных ныне профессий в Российской Федерации (по данным Всероссийского научно-исследовательского института труда) указывает, что в рейтинг ТОП-10 вошли повара, педагоги профобучения и профобразования, юристы, социальные работники, делопроизводители, специалисты IT-сферы и маркетологи [4]. При составлении рейтинга специалистами ВНИИ труда были опрошены представители 26,9 тыс. компаний, а также учтены данные о вакансиях на трех популярных сервисах по поиску работы и др. параметры. В 2014 году при содействии Агентства стратегических инициатив и Московской школы управления «Сколково» в РФ был создан Атлас Новых Профессий, как альманах перспективных отраслей и профессий, которые выявлены в 19 отраслях экономики, с целью ориентации рабочих нового поколения относительно потребностей в новых навыках, технологиях, профессиях и управленческих практиках, необходимых для адаптации к будущему. По их прогнозам 34-м отраслям экономики обещаны крайне радикальные изменения, которые послужат созданию новых профессий и исчезновению старых. В частности, эксперты считают, что к 2030 году исчезнут некоторые профессии, в том числе касающиеся промышленности: из интеллектуальных профессий – бухгалтер, статистик, логистик, системный администратор, аналитик; из рабочих – диспетчер, провизор, вахтер, машинист товарного состава, горняк, шахтер, фасовщик, сварщик, бурильщик, прораб, работник транспортного терминала, швея, бетонщик.

Одновременно, к 2030 году появятся и получат распространение такие профессии, которые обеспечат потребности промышленного производства [5]: в сфере безопасности –

специалист по преодолению системных экологических катастроф, аудитор комплексной безопасности в промышленности, менеджер непрерывности бизнеса; в *авиации и космической промышленности* – проектировщик интерфейсов беспилотной авиации, инженер производства малой авиации, технолог рециклинга летательных аппаратов, разработчик интеллектуальных систем управления динамической диспетчеризацией, инженер систем жизнеобеспечения; в *фармацевтике и биотехнологиях* – биофармаколог, системный биотехнолог, архитектор живых систем; в *металлургии* – конструктор новых металлов, эко-рециклер в металлургии, проектировщик оборудования порошковой металлургии; в *легкой промышленности* – специалист по рециклингу одежды, проектировщик новых тканей, разработчик IT-интерфейсов в легкой промышленности, программист электронных «рецептов» одежды; в *сфере разработки новых материалов и нанотехнологий* – проектировщик «умных материалов», рециклинг-технолог, проектировщик нанотехнологических материалов, системный инженер композитных материалов; в *сфере робототехники и машиностроения* – проектировщик домашних роботов, проектировщик медицинских роботов, проектировщик нейроинтерфейсов по управлению работами, проектировщик-эргономист, оператор многофункциональных робототехнических комплексов.

Украинская статистика (в частности, на базе данных Государственной службы занятости) лишь частично отражает реальную ситуацию на рынке труда в целом, поскольку оперирует преимущественно низкооплачиваемыми вакансиями или нуждающимися невысокой квалификации. В структуре вакантных рабочих мест преобладают вакансии, связанные, прежде всего, с удовлетворением текущих потребностей региональных рынков труда в работниках определенных профессий (ситуативный спрос), тогда как вакансии, не пользующиеся спросом, но которые необходимы для перехода от индустриальной к инновационной модели развития, остаются вне сферы интересов работодателей (отложенный спрос).

Исследуя рынок труда Украины, по данным сервиса OLX Работа на конец 2019 года, анализ востребованных профессий для промышленности показывает, что на рынке сегодня самыми популярными в производственной сфере профессиями являются архаические и отживающие профессии, большинство из которых не является ни высокоинтеллектуальными, ни высокооплачиваемыми (грузчик, сварщик, монтажник, строитель). Однако благодаря развитию технологий и техническому прогрессу преимущество в Украине предоставляется тем профессиям, которые требуют высокой квалификации, учитывая также то, что, чем выше квалификация, тем меньше риск замены этой специальности роботами в будущем. В частности, в Украине есть все предпосылки для развития ряда высокотехнологичных и высокооплачиваемых профессий: специалисты по ветряным турбинам или солнечным панелям; разработчик мобильных приложений с технологией дополненной, смешанной и виртуальной реальностей, аналитики больших данных на промышленных предприятиях; специалисты по защите информации; специалисты по машинному обучению (искусственный интеллект, нейросети), специалисты по преодолению системных экологических катастроф, готовые спрогнозировать влияние действий человека, промышленного развития на экологию и предотвращать разрушительные и необратимые последствия.

Литература

1. Б. Данилишин. Що чекає на ринок праці? Як підготуватися до технологічного безробіття. *LB.UA*. 12 липня 2018 р. URL: https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/402644_shcho_chekaie_rinok_pratsi_yak.html (дата звернення: 12.04.2020)

2. David H. Autor, David Dorn. The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market. *American Economic Review*. 2013, 103(5): 1553–1597. URL: <https://www.ddorn.net/papers/Autor-Dorn-LowSkillServices-Polarization.pdf>

3. Emerging Jobs Report 2020. URL: https://business.linkedin.com/content/dam/me/business/en-us/talent-solutions/emerging-jobs-report/Emerging_Jobs_Report_U.S._FINAL.pdf;

4. Названы самые востребованные профессии в России. *Известия*. 22 декабря 2019 года. URL: <https://iz.ru/957140/2019-12-22/nazvany-samye-vostrebovannye-professii-v-rossii>

5. Атлас новых профессий. Москва. 2014. URL: https://knastu.ru/media/files/page_files/page_450/Atlas_novykh_professy.pdf

УДК 332: 338.2

Е. Л. Шишко

aljonaschischko@mail.ru

Брестский государственный технический университет, Беларусь

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ

В настоящее время рассмотрению и решению проблем региональной логистики уделяется повышенное внимание. В данной работе рассмотрены основные проблемы, принципы, аспекты региональной логистики в Республике Беларусь, проведен SWOT-анализ региональной логистической системы.

В связи с переходом от аграрно-сырьевого профиля экспортной специализации к инновационному характеру производства и экспорта, в настоящее время проблемам региональной логистики в Республике Беларусь уделяется повышенное внимание. Теория региональной логистики находится на стадии формирования.

На текущий момент основными проблемами региональной логистики являются:

- Неравномерно развитая дорожно-транспортная и распределительная сферы деятельности по регионам страны;
- Недостаточное внимание к возвратным материальным потокам в регионах;
- Неконкурентоспособность регионов в области оказания внешних логистических услуг.

Обобщая научные исследования в области региональной логистики, можно выделить следующие основные принципы ее функционирования:

1. Принцип системности – рассматривается интегрированность региональных отраслей при оптимизации потоков от первичного источника сырья до конечного потребителя.

2. Принцип региональной минимизации затрат – расположив производство как можно ближе к источникам сырья, топлива и энергии или на территории потребления готовой продукции, регион минимизирует затраты на материалы, труд, капитал и информацию.

3. Принцип комплексности – для проработки наиболее эффективных ресурсов региона должно быть тесная совместная деятельность всех участников движения ресурсов.

4. Принцип глобальности политики региона – ориентир не только на локальные цели функционирования, но и на социально-экономические и природные процессы, которые происходят в глобальном мире, стране, другом регионе.

5. Принцип социальности – выполняются стандарты социальной направленности, принимается и соблюдается самобытность, культура и интересы местного населения.

6. Принцип экологичности – защита и улучшение окружающей среды региона, рациональное природопользование ее ресурсами с доведением отходов производства до

сбора, сортировки, транспортировки, утилизации или безопасного хранения, обеспечения переработки возвратных отходов.

7. Принцип гуманности – соответствие межотраслевых региональных комплексных программ развития региона эргономическим, социальным, этическим основам развития региона на благо будущих поколений [1].

Для анализа уровня развития региональной логистики следует рассмотреть следующие аспекты: 1. Социально-экономическое развитие. 2. Развитие отраслей материального производства. 3. Развитие производственной и социальной инфраструктуры. 4. Условия для развития населения. 5. Потенциальная возможность производства товаров, удовлетворяющих потребности других регионов.

Основными параметрами модели логистической системы региона следует выделить следующие:

- территориальные характеристики спроса на транспортно-логистические услуги;
- местная номенклатура транспортно-логистических услуг;
- регулярность спроса (разовый или стабильный спрос);
- интенсивность внутренних и транзитных грузопотоков;
- форма собственности хозяйствующего субъекта (заказчика);
- характеристика грузов (требования к подвижному составу);
- финансовая устойчивость (платежеспособность) заказчика;
- пропускная способность транспортных артерий, загруженность складских помещений;
- время для оформления и выполнения логистической услуги;
- стоимость логистической услуги;
- масштабы внешних связей региона и включенности в глобальные цепочки добавленной стоимости (перевозок, хранения и др.);
- инвестиционные ресурсы региона;
- территориальные масштабы региона.

С целью выявления условий для дальнейшего развития логистической системы региона ниже представлен SWOT-анализ сильных и слабых сторон логистической системы Брестского региона Беларуси (таблица 1).

Региональную логистическую систему для Республики Беларусь можно представить как:

1. Внутрирегиональный поток – поток, траектория движения которого находится в границах региона, области.
2. Межрегиональный поток – поток, траектория движения которого охватывает несколько регионов, районов в пределах границы государства.
3. Транзитный поток – поток, траектория движения которого дважды пересекает границы региона, области.

Таблица 1 – SWOT-анализ региональной логистической системы

Сильные стороны	Слабые стороны
- выгодное географическое положение и значительный транзитный потенциал территории; - наличие и стыковка всех видов транспорта; - высокий экспортный потенциал регионов; - наличие ключевых инфраструктурных объектов.	- физический и моральный износ объектов инфраструктуры; - недостаток современных складских площадей; - низкий уровень финансирования развития отрасли; - недостаточная проработка правовых основ взаимодействия государства и регионов.

Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - повышение внимания к развитию транспортных систем регионов и логистического обслуживания в стратегиях и целевых программах разного уровня; - инвестиционная привлекательность регионов; - интеграционные связи между крупными транспортными и промышленными предприятиями. 	<ul style="list-style-type: none"> - дефицит региональных бюджетов; - недоверие клиентуры к транзиту; - неполнота и несопоставимость статистических данных, осложняющая аналитику и прогнозирование.

Источник: собственная разработка.

Все отрасли хозяйства региона можно разделить на три группы:

1. Основные (добывающие, перерабатывающие, производящие) отрасли.
2. Вспомогательные (связующие логистические) отрасли – перемещение добываемых, производимых ресурсов, а также и чистого продукта до потребителя.
3. Обслуживающие (потребляющие) отрасли – расходование чистого конечного продукта для обеспечения жизнедеятельности региона.

Удельный вес каждой из этих групп отраслей колеблется по регионам Беларуси (таблица 2). Минский регион является средоточием отраслей 1-й группы. Наибольший удельный вес отраслей 2-го блока – в Брестской и Витебской областях. Однако следует отметить за девять последних лет следующие тенденции:

Таблица 2 – Структура ВРП регионов Беларуси в разрезе отраслей

Область	Год	Основные отрасли	Вспомогательные отрасли	Обслуживающие отрасли
Брестская	2010	54,4	29,7	15,9
	2018	52,2	30,7	17,1
Витебская	2010	55,3	28,7	16,0
	2018	49,3	30,2	20,5
Гомельская	2010	58,5	26,9	11,5
	2018	55,0	28,0	17,0
Гродненская	2010	57,1	26,6	16,3
	2018	56,8	28,8	14,4
Минская	2010	67,2	20,5	12,3
	2018	61,6	25,8	12,6
Могилевская	2010	57,9	25,9	16,2
	2018	52,7	27,8	19,5

Источник: собственная разработка на основе [2].

Выделенные 3 группы отраслей накладывают значительный отпечаток на специфику функционирования соответствующих логистических систем, структуру предоставляемых логистических услуг. В частности, преобладание отраслей 2-го блока (группы) позволяет логистическим системам региона функционировать более оперативно и гибко, с применением всего спектра логистических услуг, обслуживать не только данный регион, но и соседние, а также транзитные перемещения товаров. Преобладание отраслей первой группы обрекает логистические системы регионов в основном на поставку сырьевых ресурсов и готовой продукции на внешние рынки региона, поскольку предприятия данного типа исторически по своим мощностям ориентированы на удовлетворение потребностей республик постсоветского

пространства. Преобладание 3-й группы отраслей является наиболее неблагоприятным моментом в функционировании логистических систем, оставляя закономерно место большинства в структуре оказываемых логистических услуг за финансовыми, информационными, страховыми услугами.

Литература

1. Циунчик, В.В. Моделирование региональной логистической системы / В.В. Циунчик, Д.А. Савкин // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. – 2010. – Вып. 10. – С. 173–175.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 24.08.2020.

УДК 332

М. Д. Ятченко

mashutik.tet@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛИ КАК СИСТЕМЫ

Значение и роль производственного потенциала отрасли в общественном производстве постоянно изменяются. Производственный потенциал отрасли остается материальной основой увеличения скорости научно-технического прогресса. Между этими процессами установлена тесная связь – если высок технико-экономический уровень составляющих потенциала и возможность их применения и использования, то и более стабильная основа (материальная и техническая) научно-технического прогресса, будут существовать широкие горизонты внедрения достижений научно-технического прогресса, существенно увеличатся возможности для совершенствования и укрупнения составляющих производственного потенциала страны. Это показатель взаимного совершенствования и развития друг друга.

Производственный потенциал отрасли тесно связан с темпами социально-экономического развития страны. Более эффективное его использование помогает росту инвестиций в производственные ресурсы и товары народного потребления при условии стабильности затрат общественного труда. Качественные характеристики производственного потенциала определяют уровень удовлетворенности материальных и духовных потребностей населения и, следовательно, качество и уровень экономического и социального роста и развития.

Низкий уровень использования производственного потенциала увеличивает текущие вложения и единовременные затраты на один рубль прироста национального дохода, так как для сохранения устойчивых темпов роста экономики необходимо задействовать постоянно возрастающую часть национального дохода на наращивание производственного потенциала для того, чтобы компенсировать его снижающуюся отдачу.

Основная роль производственного потенциала состоит в создании новой стоимости, а его составляющие должны быстро приспосабливаться к особенностям изменяющейся среды. Это удастся осуществить, если имеющаяся вещественная и натуральная форма, количественная взаимосвязь его составляющих обеспечат его способность функционировать как систему, создающую стоимость и прибавочную стоимость. Это значит состав и характеристика элементов производственного потенциала соответствуют параметрам экономики.

Все составляющие производственного потенциала служат главной общей цели, которая стоит перед экономикой всей страны. Однако то, что положение и функции каждого элемента определяются требованиями, которые предъявляются к системе элементов в целом, и характеризуют его упорядоченность. Но с другой стороны, если

совокупность элементов выполняет общие для производственного потенциала задачи, то это означает, что они связаны между собой и взаимодействуют. Таким образом, производственный потенциал отвечает требованиям, предъявляемым к системам.

Рассмотрим основные характеристики производственного потенциала, как системы [1].

Первая характеристика – это целостность. Это означает, что все составляющие потенциала служат общей цели, которая стоит перед системой. Целостность потенциала обеспечивается осуществлением в ходе управления его функционированием следующих принципов: единства и общности целевой функции его элементов и самого потенциала в целом, общности показателей эффективности развития и функционирования в целом потенциала и его отдельных элементов.

Вторая отличительная черта потенциала – это его сложность. Она проявляется наличием нескольких элементов его состава, каждый из которых так же состоит из совокупности отдельных частей. К примеру, производственный потенциал организации включает в себя основные производственные средства, которые среди прочих составляющих содержат рабочие машины и оборудование, а те, в свою очередь, различное технологическое оборудование.

Третьей характерной особенностью производственного потенциала является альтернативность, взаимозаменяемость его элементов. Но эту особенность нельзя характеризовать с механической точки зрения, хотя в ее основе и лежат технические и технологические особенности производства (например, замещение живого труда машинным). По этой причине в качестве одного из видов взаимозаменяемости элементов производственного потенциала рассматривают сбережение производственных ресурсов, которое достигается с помощью применения нового оборудования, технологий, энергии, информационных ресурсов и методов организации управления и производства. Нужно отметить, что степень альтернативности не находится на постоянном уровне, она зависит от экономической ситуации в стране, вида и состояния хозяйственной системы, степени развития производственного потенциала. Чисто теоретически составляющие могут заменять друг друга бесконечно, но должен существовать предел взаимозаменяемости. Кроме этого, процесс имеет периодический характер в отношении количественных и временных характеристик. Основываясь на этой характеристике, составляющие потенциала обеспечивают достижение сбалансированного равновесия элементов.

В качестве четвертой особенности рассматривается взаимодействие составляющих потенциала. Это взаимодействие показывает взаимосвязь качественных и количественных характеристик, которые выражены степенью соответствия и соотношения вещественных и не вещественных факторов производства. Интегральное взаимодействие составляющих свидетельствует о наличии элементов производственного потенциала, которые соответствуют его минимальной и максимальной отдаче. Понятно, что развитием одной из составляющих нельзя достичь значительного роста в отдаче производственного потенциала. Самая эффективная отдача потенциала происходит только в случае одновременного развития всех его составляющих.

Пятой характерной особенностью производственного потенциала является его способность к использованию в качестве составляющих лучших достижений научно-технического прогресса, возможность развития с помощью прямого и постоянного применения новшеств и технологических идей. Учитывая это, производственные процессы с наивысшей научно-технической составляющей более эффективны и имеют значительные перспективы развития.

Шестая характерная особенность производственного потенциала это гибкость. Гибкость означает возможность переориентировать производственную систему к выпуску новой продукции, использование новых видов материалов и оборудования без значительного изменения материально-технической базы организации. Повышение гибкости производственного потенциала очень актуально в случае нестабильности рыночной ситуации, значительных изменений объема и структуры спроса, резкого

увеличения скорости и темпов научно-технического прогресса в промышленном производстве.

Седьмая отличительная особенность производственного потенциала – это его классовый характер. Этой характеристикой в основном определяются его масштабы и структура. Например, целью модернизации производства является уход от решения социальных проблем производства, либо получение нового стабильного источника сверхприбыли.

Еще одной отличительной характеристикой производственного потенциала является его мощность. Она заключается в количественной оценке производительности потенциала предприятия. Если мощность потенциала объективно определена, то это показывает состояние каждого хозяйствующего субъекта в отраслевом потенциале и общем потенциале страны. Мощность потенциала является основной связью между такими потенциалами общества как, производственный потенциал, научно-технический и экономический.

В заключение нужно отметить, что производственный потенциал – это не какой-либо результат, полученный в прошлом, и не простая совокупность ресурсов и условий их использования в настоящем, а максимально возможный уровень достижения целей производственной деятельности предприятия, находящий отражение в получении максимального будущего результата.

Литература

1. Карсунцева, О.В. Взаимосвязь ресурсной и результативной составляющих производственного потенциала [Текст] / О.В. Карсунцева // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвуз. сб. науч. тр. - Вып. 2. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012. - С. 58-65.

УДК 004.82

Lama Mashal

lamamashal@gmail.com

Free International University of Moldova (ULIM)

EDUCATION AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Технология искусственного интеллекта продвигается ускорено в образование, современных технологиях, продвижение революции 4.0, и интеллектуальных продуктов IoT. Расширение возможностей индустрии образования с помощью технологий искусственного интеллекта пронизано во всех областях, изменяя структуру и социальные ценности. В области образования для получения необходимого импульса необходимо применять искусственный интеллект, что важно в условиях пандемии. Развитие будет зависеть от компьютеризации, базы данных, всесторонних приложений и интегрированных инноваций, новых услуг по оптимизации и других способов дальнейшего продвижения знаний. С точки зрения развития промышленности, текущее продвижение искусственного интеллекта, индустрия образования все еще развивается. Хотя концепция искусственного интеллекта актуальна, четкая глобальная концепция не разработана и требует доработки. Анализируя разработку приложений в сфере образования с помощью искусственного интеллекта, на современном этапе усилия были сосредоточены в основном на некоторых приложениях.

Introduction. The areas where cars overtake us are memory and computing power. This is reflected in machine learning functions applied to large volumes of training data and which make it possible to make numerical predictions or classifications of different objects. Image processing is another area where AI works very well. The deep learning that has developed since 2012, making it possible to identify shapes and objects in images with precision and speed that now regularly exceed human capabilities.

Language processing is a fast-forward field, whether it's for creating conversational agents or for automatic translation. But it is still very inaccurate and is subject to a fairly high error rate. Two areas of AI are still not far from human capabilities: general reasoning and the ability to move in space and correctly interpret the environment in a multisensory way. Despite these limitations, the AI toolkit can provide many services and automate tedious tasks. Assembling AI bricks remains a very artisanal approach with the creation of many ad-hoc solutions that are generally not very flexible. Today's AI solutions are dominated by machine learning techniques that use large volumes of labeled training data: text, images, video, audio. This requires two types of skills to create AI solutions: on the one hand to prepare, clean and label data, which can be a tedious task, and on the other hand, to develop software solutions and experimenting. them. The education sector has long been a promising area for the use of artificial intelligence. The complete structure of AI can be used in education: whether it is language, images, structured data or even simplified automatic reasoning.

The aim of the research is to investigate the opportunities of using AI in the field of education and vice versa in order to promote science and progress.

Results and analysis. During the development process of recent decades, artificial intelligence technology in the representation and early inference of knowledge anchored in management rules, began to deal with natural language based on deep management learning, speech recognition and transformation, image recognition. At the same time, the application of artificial intelligence in the field of education needs interdisciplinary and intersectional collaboration, such as neurology. Cognitive science, psychology, mathematics, education and other related basic disciplines favor the evolution of interdisciplinary and interdisciplinary applications. Users will jointly promote the development of artificial intelligence education (fig.1).

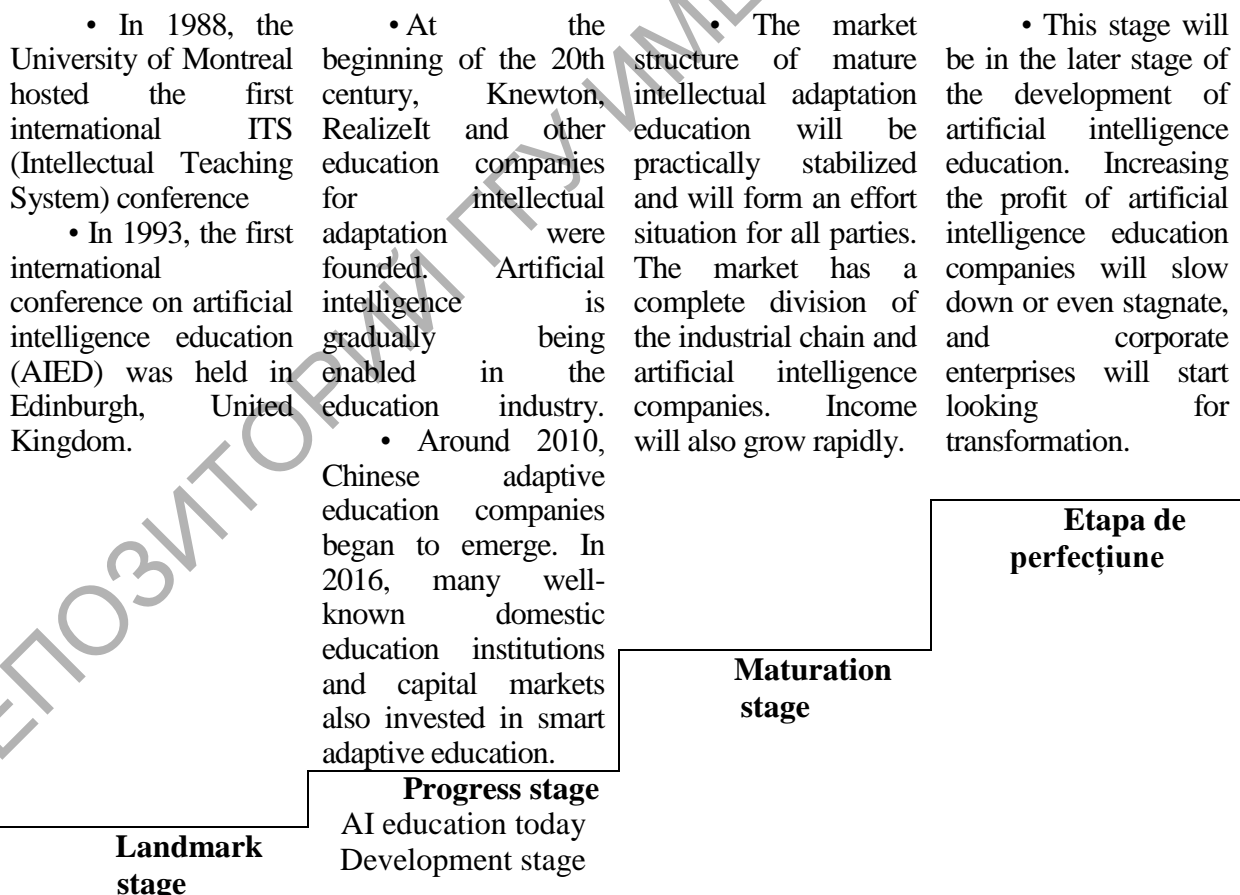


Figure 1 – Stages of the development of artificial intelligence education [1]

Comparison of domestic and foreign applications. At present, domestic and foreign policies have developed a lot in the field of artificial intelligence education, and the application forms of "artificial intelligence + education" are also diverse. In the "artificial intelligence + education" model, according to the essence of the wording, companies rely on the advantages of artificial intelligence technology to focus on research and development of key educational smart products and to provide users with the education products and services they need. as much as possible.

As for users who use artificial intelligence education, they want more convenient and efficient educational information services.

Table 1 – Classification of AI applications in education [2]

1	2	3	4
Adaptive learning	Combining intelligent adaptive learning technology to create a virtual teacher cannot penetrate the whole A teaching process and support for personalized teaching, each student can learn according to his pace, which helps to improve the efficiency and motivation of learning	<ul style="list-style-type: none"> • Yixue Education - Squirrel AI; • We work together; • Fluent in English; • Xiaobox technology; • 51Talk; • Today's titles; • Easy to hear; • HKUST iFlytek; • Boxfish English 	<ul style="list-style-type: none"> • IBM Watson; • Knewton; • DreamBox Learning; • Renaissance Learning; • Cognitive Learning; • Duolingo; • LightSail Edition; • Grammarly; • Cerego; • Wonder; • Workshop; • RoboKind "Millo"; • Sphero.
The human-machine dialogue	Intelligent source processing and search technology	<ul style="list-style-type: none"> • Whampoa Online; • Dana Technology; 	
Double teachers' room	Image recognition technology	<ul style="list-style-type: none"> • Accuracy; • DJI; 	
Voice evaluation	Technology based on intelligent language processing and speech recognition	<ul style="list-style-type: none"> • Simcere Education; • Robot Lezhi 	
Applying intelligent language processing	Based on language processing technology, some grammatical frameworks can be constructed, etc.		
Photo search	Computer vision technology and image recognition technology		

The contributions of artificial intelligence (AI) to education are far from magical. We are not at all substituting teaching practices for mathematical algorithms, but its potential benefits in the teaching and learning environment do not seem to be negligible [3]. Only on the basis of the educational triangle (Houssaye, 1988) is it possible to predict impacts that could be the subject of much speculation. The three poles of the triangle (teacher, student and

knowledge), as well as the relationships between them (didactic, pedagogical and learning) would be potentially affected by AI [4].

Conclusions. The growing impact of artificial intelligence systems on human vocational training is increasing the demand for artificial intelligence (AI) technologies and services as a subject in schools and the need to take into account what all 21st century students should know about this subject. However, the successful integration of AI-related topics into teaching in K-12 requires appropriate teacher training for this task. The issue of the role of the education system in mastering the technologies that use artificial intelligence is quite relevant, especially in its ethical dimensions. It is imperative that our teachers be trained so that they can make informed teaching and pedagogical choices and lead discussions on ethical issues with young people.

Bibliography

1. 5 rôles possibles de l'intelligence artificielle en éducation. <https://ecolebranchee.com/5-roles-possibles-de-lintelligence-artificielle-en-education/>
2. Gribincea C. [et al]. International Organizations. Chisinau, IRIM, 2018, 311p.
3. Habashi Manal, Cojocaru V. Education management - the basis of the country's competitiveness. In: EcoSoEn, nr. 1-2 / 2020, p.7-13.
4. Kozak I. et.al. International Economic Relations. Chisinau, ULIM, 2020, 185p.

3 УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 331.221

Н. А. Алексеенко

alekseenko@gsu.by

О. Е. Теленёва

mainbuch2012@yandex.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается современный порядок формирования заработной платы работников бюджетных организаций в рамках действующего правового регламента. Методический аппарат расчета структурных элементов заработной платы проиллюстрирован практическим примером порядка начисления заработной платы и удержаний из нее. Рассмотрено соотношение тарифной и надтарифной частей заработной платы.

Расходы на оплату труда работников бюджетных организаций зачастую превышают 50% их расходов, основная часть которых финансируется за счет бюджетных средств. Структурными элементами заработной платы являются:

- Оклад.
- Стимулирующие выплаты, включающие надбавки и премии.
- Компенсирующие выплаты – доплаты.

Современная специфика тарифной сетки (ТС) бюджетных организаций выражается в сокращении количества тарифных разрядов с 27 до 18 при размахе ТС 1:3. Размер премии в структуре заработной платы законодательно не должен превышать 5% от оклада. Перечень надбавок с 2020 года значительно сокращен и имеет четко выраженную ведомственную специфику. Например, для учреждений образования применяется надбавка за специфику работы в сфере образования. Для работников учреждений здравоохранения – надбавка за применение (участие в применении) новых, сложных и уникальных методов оказания медицинской помощи. Вместе с тем, методика расчета надбавок и доплат является универсальной. Алгоритм формирования заработной платы к выдаче включает две стадии расчета: начисления заработной платы и удержания из заработной платы (таблица 1).

Порядок начисления заработной платы

1. Оклад [1].

Оклад начисляется исходя из присвоенной работнику квалификационной категории. Например, преподавателю, имеющему высшую квалификационную категорию, устанавливается 11 тарифный разряд с соответствующим тарифным коэффициентом, равным 1,91 [2].

При расчете оклада учитывается соотношение планового фонда рабочего времени (ФРВп =1391 час) и педагогической нагрузки на ставку (ПН=800 час). При размере базовой ставки (БС) в 185 руб. сумма оклада составит:

$$\text{Оклад} = 1391 / 800 \times 1,91 \times 185,00 = 614,39 \text{ руб.}$$

2. Компенсация расходов на приобретение учебной и методической литературы педагогическим работникам осуществляется в размере 24,5% от базовой величины (27 руб.).

$$27 \times 0,245 = 6,62 \text{ руб.}$$

Таблица 1 – Порядок начисления заработной платы преподавателю высшей категории

Начисления на заработную плату					Удержания из заработной платы		
Месяц	Вид оплаты	Отработано дней	%	Сумма, руб.	Месяц	Вид удержания	Сумма, руб.
05	Методическая литература	20	100	6,62	05	Пенсионный взнос	14,17
05	Надбавка за высокие достижения в труде	20	22	135,17	05	Профсоюзный взнос	14,17
05	Надбавка за спец. работы в образовании	20	65	399,35	05	Подходный налог	179,85
05	Надбавка за стаж работы	20	30	96,50			
05	Надбавка за высокие достижения в труде (разовые выплаты)	20	17	104,45			
05	Надбавка за контракт	20	6	36,86			
05	Педагогическая нагрузка (оклад)	20	100	614,39			
05	Премия	20	5	30,72			
Итого начислено				1424,06	Итого удержано		208,19
К выплате							1215,87

3. Надбавка за высокие достижения в труде рассчитывается пропорционально проценту от оклада по решению нанимателя (22%).

$$614,39 \times 0,22 = 135,17 \text{ руб.};$$

4. Надбавка за специфику работы в сфере образования также регламентируется законодательно и определяется пропорционально проценту от оклада [1, п.3.2]. Для преподавателя, имеющего высшую квалификационную категорию, данный вид надбавки равен 65%.

$$614,39 \times 0,65 = 399,35 \text{ руб.}$$

5. Надбавка за стаж (НС) работы рассчитывается по формуле 1 с учетом педагогической нагрузки:

$$НС = БС \times РН \times ФРВП \div ПН, \quad (1)$$

где: РН – размер надбавки за стаж (%)

Для сотрудника, имеющего стаж работы в бюджетной организации на 01.01.2020 г. более 15 лет, размер надбавки за стаж составит 30%.

$$1391/800 \times 0,3 \times 185,00 = 96,50 \text{ руб.}$$

6. Надбавка за высокие достижения в труде (разовая) определяется в проценте от оклада по решению нанимателя.

$$614,39 \times 0,17 = 104,45 \text{ руб.};$$

7. Надбавка за работу по контракту [3] определяется в проценте от оклада по приказу нанимателя (6%).

$$614,39 \times 0,06 = 36,86 \text{ руб.};$$

8. Премия (5%).

$$614,39 \times 0,05 = 30,72 \text{ руб.}$$

Порядок удержания из заработной платы

1. Пенсионный, профсоюзный взнос удерживается в размере 1% со всего заработка за минусом компенсации расходов на приобретение учебной и методической литературы.

$$(1424,06-6,62) \times 0,01 = 14,17 \text{ руб.}$$

2. Подоходный налог удерживается в размере 13% за минусом методической литературы, льготы на детей (иждивенцев) в размере 34,00 руб. и стандартного налогового вычета по подоходному налогу в размере 117,00 руб. (если размер подлежащего налогообложению дохода за месяц не превышает 709,00 руб.).

$$(1424,06-6,62-34,00) \times 0,13 = 179,85 \text{ руб.}$$

Таким образом, тарифная часть в структуре заработной платы составляет 43,15%, надбавок и доплат – 54,69%, премии – 2,16%. В совокупности надтарифная часть заработной платы равна 56,85%. Обозначенное соотношение свидетельствует о снижении стимулирующей роли премии при одновременном усилении влияния квалификационных характеристик работников бюджетной организации на заработную плату через систему тарификации и надбавок.

Литература

1. Постановление Министерства образования Республики Беларусь от 03 июня 2019г. №71 «Об оплате труда работников в сфере образования» (с изменениями и дополнениями. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://pravo.by/upload/docs/op/W21934276_1562014800.pdf – Дата доступа: 02.09.2020

2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 февраля 2019г. № 138 «Об оплате труда работников бюджетных организаций». [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/fileb925b0c771de9d07.PDF> – Дата доступа: 05.09.2020

3. Декрет Президента Республики Беларусь от 26.07.1999 № 29 «О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительской дисциплины». [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://belzakon.net/Законодательство/Декреты/1999/108169> – Дата доступа: 02.09.2020

4. Указ Президента Республики Беларусь от 18 января 2019г. №27 «Об оплате труда работников бюджетных организаций». [Электронный ресурс] Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-27-ot-18-janvarja-2019-g-20345/ – Дата доступа: 03.09.2020

5. Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь от 19 августа 2013г. №163 «Об утверждении формы государственной статистической отчетности 12-т «Отчет по труду» и указаний по ее заполнению». [Электронный ресурс] Режим доступа: https://pravo.by/upload/docs/op/T21302552p_1378501200.pdf – Дата доступа: 10.09.2020

УДК 657.6 (075.8)

В. Ф. Бабына

inna_babyuna@tut.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ВОПРОСЫ ВНУТРЕННЕЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА РАБОТЫ АУДИТОРА НА РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье рассмотрены вопросы совершенствования методики определения внутренней оценки качества работы аудитора на рынке аудиторских услуг с использованием средств тестирования.

В соответствии со статьей 29 Закона Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» (в ред. от 18.07.2019г. №229-3) предусмотрена оценка качества работы аудиторских организаций, аудиторов – индивидуальных предпринимателей, аудиторов. Такая оценка качества работы включает в себя как внутреннюю оценку, так и внешнюю [1, ст. 2, ст. 29].

Внутренняя оценка качества работы аудиторской организации, аудитора – индивидуального предпринимателя осуществляется на основе установленных ими внутренних правил аудиторской деятельности. Такие внутренние правила разрабатываются в соответствии с Национальными правилами аудиторской деятельности «Внутренний контроль качества работы аудиторов», утвержденными постановлением Министерства финансов Республики Беларусь в редакции от 30.12.2013г. №93 [3, с. 70-76], а также международным стандартом аудита «Контроль качества аудита финансовой отчетности» (МСА 220) [2, стр. 36-40]. Эти документы устанавливают единые требования к внутренним правилам аудиторской деятельности аудиторской организации, аудитора – индивидуального предпринимателя. Следует отметить, что в указанных документах отсутствует определение понятия «Контроль качества работы аудитора». Такое определение отсутствует и в научно-методической литературе.

Вместе с тем, в Законе Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» в ст. 2 дается определение понятию «Оценка качества работы аудитора, аудитора – индивидуального предпринимателя, аудиторской организации». Оценка качества работы аудитора определяется как система мер, методик и процедур по анализу соблюдения аудитором правил аудиторской деятельности, международных стандартов аудита (МСА), Кодекса этики профессиональных бухгалтеров, принимаемых международной федерацией бухгалтеров, основных принципов аудиторской деятельности, а также обоснованности сформированных ими выводов и выраженного в установленной форме аудиторского мнения [1, ст. 2]. Следовательно, Закон «Об аудиторской деятельности» рассматривает не только контроль качества работы аудитора, но и оценку такого качества, то есть закон требует количественной оценки качества работы аудитора.

В нашем понимании для оценки качества работы аудитора необходимо протестировать все элементы системы внутренней оценки качества, а именно: ответственность руководства аудиторской организации, аудитора – индивидуального предпринимателя за качество оказания аудиторских услуг; соблюдение соответствующих этических требований; принятие и продолжение отношений с клиентами; кадровые ресурсы; выполнение аудиторского задания; внутренний мониторинг.

Внутреннюю оценку качества работы аудитора, работающего в аудиторской организации, дает руководство аудиторской организации. Что касается аудитора – индивидуального предпринимателя, у которого отсутствуют работники, то оценка качества его работы определяется в формате самооценки. При этом используется упрощенная методика. По каждому элементу системы контроля делается отметка «выполнено», «частично выполнено», «не выполнено», что не позволяет провести количественную оценку качества работы аудитора, как этого требует Закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности».

Нам представляется, что для оценки качества работы аудитора следует использовать средства тестирования с применением бальной оценки по каждому элементу системы, учитывая приоритетность каждого из них. Пример использования такой системы приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Тестирование системы внутренней оценки качества работы аудитора, осуществляющего аудиторскую деятельность в качестве индивидуального предпринимателя

№№ п/п	Элементы системы внутренней оценки качества	Оценка, баллы	Фактическая оценка, баллы	Замечания / количество снятых баллов
1	2	3	4	5
1.	Ответственность аудитора – индивидуального предпринимателя за качество оказания аудиторских услуг	20	20	
1.1	Наличие внутренних правил аудиторской деятельности			
1.2	Предусмотрены ли в правилах принципы и процедуры, которые определяют приоритет качества выполнения аудиторских заданий			
2.	Соответствующие этические требования	15	8	
2.1.	Соблюдение установленных этических требований: независимость, честность, объективность, профессиональная компетентность и должная тщательность, конфиденциальность, профессиональное поведение			Иногда игнорируется должная тщательность / 3
2.2.	Соблюдение требований о перерыве в оказании аудиторских услуг с установленной периодичностью в соответствии с кодексом этики			Не всегда эти требования соблюдаются / 4
3.	Принятие и продолжение отношений с клиентами, принятие аудиторских заданий	15	10	
3.1.	Основывается ли решение о сотрудничестве на полученной информации о клиенте (какая отрасль, репутация, честность, выполнение задания в срок и т.д.)			Не всегда удается проработать вопрос репутации и честности / 5
3.2.	Основывается ли решение о продолжении отношений с аудируемым лицом (анализ значимых вопросов, появление новых условий)			
4.	Кадровые ресурсы	15	15	
4.1.	Выполняются ли требования к своему непрерывному образованию			
5.	Выполнение аудиторского задания	25	20	
5.1.	Выполняются ли требования по проверке соответствия выполняемых работ стратегии и плану аудита			
5.2.	Выполняются ли требования надлежащего документирования выполняемых аудиторских процедур и сделанных выводов			Не всегда в пределах установленного срока документально оформляются аудиторские процедуры / 5
6.	Внутренний мониторинг	10	6	
6.1.	Соблюдаются ли требования в отношении проведения внутреннего мониторинга системы оценки качества, направленного на оценку актуальности, достаточности и эффективности функционирования			Не в полной мере проводится мониторинг в направлении оценки актуальности и эффективности функционирования системы / 4
6.2.	Соблюдаются ли установленные принципы и процедуры по осуществлению работы с полученными жалобами и обращениями о несоответствии оказанных аудиторских услуг			
Итого		100	79	21

Для определения внутренней оценки качества работы аудитора следует руководствоваться установленной шкалой такой оценки: при получении 100 баллов – высокий уровень качества; от 90-80 баллов – хороший уровень качества; от 79-60 – средний уровень качества; от 59-40 – низкий уровень качества; менее 40 баллов – крайне низкий уровень качества.

В нашем примере, как следует из данной таблицы, уровень качества работы аудитора – индивидуального предпринимателя составляет 79 процентов, что соответствует среднему уровню качества.

Таким образом, применение тестирования с использованием бальной оценки по каждому элементу системы оценки качества работы аудитора позволяет делать и количественные, и качественные заключения, соответствующие требованиям законодательства Республики Беларусь об аудиторской деятельности.

Литература

1. Об аудиторской деятельности: Закон Республики Беларусь №56-3 от 12.07.2013г. (в ред. от 18.07.2019г. №229-3) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/>. – Дата доступа: 15.09.2020.
2. Лемеш, В.Н. Международные стандарты аудита: учебное пособие / В.Н. Лемеш. – Минск: Вышэйшая школа, 2014. – 191 с.
3. Национальные правила аудиторской деятельности, зарегистрированные в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь от 24.07.2019г. №2 / 2668 – 341 с.

УДК 657.3

В. Ф. Бабына, А. А. Радионова

alya.radionova2016@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ОТЧЕТНОСТЬ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ

В статье рассмотрены вопросы трансформирования отечественной бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и влияние таких преобразований на финансовое состояние организации, что является определяющей для внутренних и внешних пользователей информации.

Многие отечественные организации стремятся выйти на международные рынки капитала с целью привлечения финансирования на более выгодных условиях, а также для расширения бизнеса и связей за рубежом. Так как главным связующим звеном в процессе взаимодействия организаций и общества является бухгалтерская (финансовая) отчетность, то появляется потребность в необходимости подготовки финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее, МСФО), прозрачность и информативность которой играют решающую роль в привлечении капитала, поиске партнеров и инвесторов.

В современных условиях бухгалтерский баланс является главным источником информации, отражающим финансовое положение организации на определенную дату. Изучение формирования бухгалтерского баланса как основной формы финансовой

отчетности позволяет раскрыть причины достижения успехов, недостатки в работе руководства, а также способствует разработке направлений стратегии развития организации.

В настоящее время в Республике Беларусь осуществляется государственное регулирование бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, предприятия ведут учет и составляют отчетность по правилам, установленным компетентными государственными органами. В то же время государство не запрещает параллельно вести учет и составлять отчетность по правилам, установленным самим предприятием в целях управления и обеспечения информацией собственников, инвесторов и негосударственных учредителей и организаций, в том числе для выхода на рынки ценных бумаг и привлечения иностранных инвесторов.

Существует два метода для приведения финансовой отчетности, составленной по правилам, принятым в Республике Беларусь, к отчетности, составленной по принципам МСФО: (1) параллельное ведение бухгалтерского учета; (2) трансформация существующей отчетности. Более подробно рассмотрим второй метод приведения финансовой отчетности. Процесс трансформации, означает перегруппировку учетной информации в иные бухгалтерские стандарты. Трансформацию бухгалтерского баланса можно определить как составление отчета о финансовом положении путем корректировки баланса, составленного по национальным стандартам бухгалтерского учета. Проводя процесс трансформации, данные бухгалтерского учета, составленные по национальным стандартам, корректируются, и в целях приведения отчета по требованиям МСФО в нее вносятся необходимые изменения (корректировки). Осуществляя трансформацию отчетности, составляются трансформационные таблицы, в которых отражаются корректировочные записи, отражающие пересчет статей отчетности. В результате они группируются в Свод трансформационных поправок и реклассов, на основе которого составляется отчет о финансовом положении. На основании ранее проведенных изменений представим бухгалтерский баланс унитарного предприятия «Мозырский комбинат противопожарных работ» РГОО «БДПО» (далее – УП «МКППР») на 31.12.2018 в таблице 1. Строки баланса, по которым отсутствуют значения на отчетную дату, мы для наглядности опустим.

Таблица 1 – Сравнение показателей баланса УП «МКППР», составленного на 31.12.2018 г. в соответствии с национальными стандартами и МСФО

тыс. руб.

Актив	Код строки	В соответствии с НСБУ	В соответствии с требованиями МСФО	Отличия
1	2	3	4	5
I. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства	110	141	713	572
ИТОГО по разделу I	190	141	713	572
II. КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	210	326	199	-127
В том числе:				
материалы	211	294	168	-126
Расходы будущих периодов	230	2	-	-2
Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам	240	1	1	-
Краткосрочная дебиторская задолженность	250	140	129	-11
Денежные средства и их эквиваленты	270	9	9	-
ИТОГО по разделу II	290	478	338	-140
БАЛАНС	300	619	1051	432

Окончание таблицы 1

Собственный капитал и обязательства	Код строки	В соответствии с НСБУ	В соответствии с требованиями МСФО	Отличия
1	2	3	4	5
III. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ				
Уставный капитал	410	1	375	374
Резервный капитал	440	-	-	-
Добавочный капитал	450	147	345	198
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	460	263	123	-140
Чистая прибыль (убыток)	470	-	-	-
ИТОГО по разделу III	490	411	843	432
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Краткосрочные кредиты и займы	610	25	25	-
Кредиторская задолженность	630	183	183	-
В том числе	631	59	59	-
поставщикам, подрядчикам, исполнителям				
по авансам полученным	632	29	29	-
по налогам и сборам	633	17	17	-
по социальному страхованию и обеспечению	634	13	13	-
по оплате труда	635	29	29	-
собственнику имущества (учредителям, участникам)	637	21	21	-
прочим кредиторам	638	15	15	-
ИТОГО по разделу V	690	208	208	-
БАЛАНС	700	619	1051	432

По данным таблицы 1 видно, что наибольшие изменения произошли в составе основных средств, сумма отклонений составила – 572 руб. Это связано с проведением переоценки основных средств и введением в состав основных средств Земли, как объекта учета. Характерные изменения прослеживаются и в учете ТМЦ, а именно малоценно-быстроизнашивающихся предметов (далее, МПБ). В результате проведенных корректировок, сумма отклонений составила 126 руб., т. к., в отечественной практике не принято сразу же при передаче в эксплуатацию списывать всю стоимость на расходы организации.

Изменения в Активе баланса привели к изменениям в Разделе «Собственный капитал». В данном разделе увеличилась стоимость уставного капитала на 374 руб. и добавочного капитала на 198 руб. По статье Нераспределенная прибыль (Непокрытый убыток) отклонения составили 140 руб.

Используя данные отчетности, сформированной на основе нормативно-законодательных актов по бухгалтерскому учету Республики Беларусь и Отчета о финансовом положении, составленного по Международным стандартам финансовой отчетности, проведем анализ платежеспособности УП «МКППР» на 31.12.2018 г., таблица 2.

Таблица 2 – Показатели платежеспособности УП «МКППР» на 31.12.2018 г.

тыс. руб.

Показатель	НСБУ	МСФО	Отклонения
1. Собственные оборотные средства, тыс. руб.	270	130	-140
2. Коэффициент текущей ликвидности	2,3	1,63	-0,67
3. Коэффициент обеспеченности краткосрочных активов собственными оборотными средствами на конец года	0,56	0,38	0,2
4. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,34	0,2	-0,14

В результате проведенного анализа платежеспособности были выявлены отклонения по показателям: сумма собственных оборотных средств сократилась в 2 раза (140 тыс. руб.).

Ориентировочное значение коэффициента текущей ликвидности для строительной отрасли приравнено к 1,2. Данный коэффициент снизился на 0,67 – это свидетельствует о завышении этого же показателя в белорусской отчетности.

Нормативное значение для коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами не должно превышать 0,85. Динамика данного показателя, а именно его сокращение на 0,14, характеризует снижение угрозы банкротства.

Таким образом, более правдивая отчетность, сформированная по международным стандартам финансовой отчетности, более информативна для пользователей.

Литература

1. О бухгалтерском учете и отчетности : Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013г. : (с изменениями и дополнениями 17.07.2017г. № 52-3) // Регистр.бу: Информационно-издательская система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://registr.by/doc/1309009>. – Дата доступа: 29.09.2020 г.

2. Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность, внесения дополнения и изменений в Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30.06.2014 г. № 46» (с изм. и доп. от 22.12.2018г. № 74) // Бизнес-Инфо / Аналитическая правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bii.by/tx.dll?d=334579>. – Дата доступа: 29.09.2020 г.

3. Об экономической несостоятельности (банкротстве) : Закон Республики Беларусь 415-3 от 13.07.2012г. : (с изменениями и дополнениями от 24.10.2016г. №439-3) // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11200415>. Дата доступа: 29.09.2020 г.

4. О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь от 19.08.2016 № 657/20 // Бизнес-Инфо / Аналитическая правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bii.by/tx.dll?d=327213&a=133#a133>. Дата доступа – 29.09.2020 г.

УДК 657.221

Н. И. Барташевич

7515068@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ РЕАЛИЗАЦИИ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МСФО

В процессе подготовки учетной политики в области реализации услуг организации необходимо учитывать не только требования национальных стандартов, но и принципы международных стандартов

финансовой отчетности. Так как в условиях интернационализации экономики финансовая отчетность готовится в интересах всех потребителей информации, которые могут быть расположены даже на разных континентах.

Реформирование бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности обусловлено в нашей стране требованиями развития рыночной экономики. В Республике Беларусь выпущен ряд национальных стандартов, продолжается работа над другими. МСФО представляют собой учетную систему, функционирующую на международном уровне, и их особенностью является то, что они содержат одновременно и концептуальные основы составления отчетности, и собственно стандарты финансовой отчетности. Чем ближе национальная система к МСФО, тем легче труд бухгалтеров по составлению отчетности в соответствии с МСФО.

При внедрении МСФО в нашу национальную систему регулирования бухгалтерского учета принимаются во внимание уже сложившиеся традиции учетной теории и практики. Важность адаптации бухгалтерского учета и отчетности в Республике Беларусь к международным стандартам объясняется, прежде всего, необходимостью обеспечить отечественным организациям доступ на зарубежные фондовые рынки, привлечь иностранные инвестиции в экономику страны.

В настоящее время происходит выработка элементов учета, изменение методов их признания, изменение нормативных документов по бухгалтерскому учету, структуры отчетности, определение и формирование учетной политики организаций, т.е. фактически создается сама технология реформированного бухгалтерского учета с целью последовательного сближения и перехода к МСФО.

МСФО устанавливают основополагающие принципы организации и ведения бухгалтерского учета, оставляя при этом организациям свободу выбора способов и приемов технического воплощения процедур оценки и отражения отдельных его объектов. Таким образом, в соответствии с МСФО руководство организации само выбирает такую учетную политику, такие методы и принципы ведения бухгалтерского учета и признания в нем активов и обязательств организации, которые позволяют финансовой отчетности соответствовать всем требованиям стандартов в той или иной сфере учета. В тех случаях, когда в них не содержится особых требований, при выборе и осуществлении учетной политики и методов признания и учета активов и обязательств рекомендуется руководствоваться такими принципами, как уместность, правдивое представление, преобладание сущности над формой, нейтральность, осмотрительность и существенность учетной информации.

В связи с этим реформирование учетной политики организации в области реализации услуг при переходе на МСФО необходимо начинать с изменения нормативных документов, касающихся не только формирования соответствующей учетной политики, но и в целом реализации услуг в Республике Беларусь.

Основными нормативными документами Республики Беларусь в области реализации услуг, в том числе применяемые при формировании учетной политики в этой сфере учета, являются Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Учетная политика организации, изменения в учетных оценках, ошибки», утвержденный Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 10.12.2013 г. №80 (далее – Национальный стандарт №80) и Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 г. №102 (с изменениями от 022.12.2018 г. №74) (далее – Инструкция №102). А основным международным стандартом в сфере реализации услуг является стандарт IAS 18 «Выручка». Данные документы содержат все основополагающие понятия в области реализации (например,

доходы, себестоимость, выручка, момент признания выручки и др.) и другие важные моменты, связанные, в том числе, с реализацией работ, услуг [1; 2; 3].

Сравнив Национальный стандарт №80, а также Инструкцию №102 со стандартом IAS 18 «Выручка» по аспектам учета реализации услуг, можно сделать вывод о том, что по своему содержанию большинство пунктов соответствуют данным международного стандарта. Однако, некоторые положения международного стандарта вообще отсутствуют в нормативных документах Республики Беларусь, а также имеются различия в оценке реализованных услуг и признанной выручки. Так, согласно Инструкции №102 Республики Беларусь реализованные работы и услуги оцениваются по себестоимости, а согласно международным стандартам они должны оцениваться по справедливой стоимости, поскольку она отражает более реальную стоимость любой сделки.

Кроме того, еще одним существенным отличием между данными документами является тот факт, что по белорусскому нормативному акту выручка от реализации уменьшается на сумму скидок и бонусов, предоставленных покупателям, а в стандарте IAS 18 «Выручка» сказано, что сумма выручки, возникающей от операций, измеряется по справедливой стоимости возмещения, полученного или подлежащего получению, с учетом суммы любых скидок, предоставляемых предприятием. В целом можно сказать, что законодательство Республики Беларусь в области реализации услуг приближено к МСФО, однако требуется дальнейшая его доработка. Это необходимо для полного перехода на международные стандарты, чтобы весь бухгалтерский учет Республики Беларусь, в том числе в области реализации услуг, в конечном итоге соответствовал бы современной европейской системе бухгалтерского учета и отчетности.

В связи с этим существуют следующие рекомендации по совершенствованию учетной политики в области реализации услуг:

- прописать варианты оценки выручки; по мере предоставления услуг предприятие должно проверять и при необходимости пересматривать оценку выручки по договору;
- предусмотреть в обязательном порядке создание резерва по сомнительным долгам;
- выручка должна признаваться только в размере признанных возмещаемых расходов, если результат операции, предполагающей предоставление услуг, не может быть надежно оценен;
- необходимо учитывать реализацию услуг и признание выручки не в месяце завершения работы, несмотря на время ее начала как это имеет место сейчас, а признать выручку в сумме затрат, понесенных на дату составления отчета, которая включает лишь те затраты, которые отражают предоставленные на эту дату услуги.

Для многих организаций реформирование законодательных актов бухгалтерского учета, в том числе касающихся учетной политики в области реализации услуг, и приближение их к требованиям МСФО является очень актуальным, поскольку расширяется сотрудничество с юридическими лицами многих зарубежных стран, чья отчетность уже соответствует международным стандартам. Значит, чем ближе отчетность организации будет к стандартам, тем лучше она будет для понимания его иностранными партнерами, т.е. отражаемая в ней информация будет более сопоставима с данными, приводимыми в отчетности этих зарубежных организаций.

Серьезной остается проблема с кадровым обеспечением реформы в целом и составителей отчетности согласно международным стандартам. Специалистов, знающих МСФО, в Беларуси катастрофически не хватает. Однако это не должно останавливать организации нашей страны продолжать совершенствовать свой бухгалтерский учет, переходя на МСФО. Ведь самоизоляция, жизнь исключительно за счет собственных ресурсов – неперспективный, во многих отношениях тупиковый путь

развития. Переход на международные стандарты выступит важнейшим стимулом к росту иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь.

Кроме того, полный перевод всего учета и отчетности на МСФО позволит в дальнейшем глубже развивать партнерские взаимоотношения с иностранными организациями-партнерами не только соседних стран или стран СНГ, но и с европейскими организациями. А это требует не только детального изучения и проработки всех международных стандартов, национального законодательства, но и формирования такой учетной политики, в том числе в области реализации услуг, которая соответствовала бы международным стандартам, не противоречила бы белорусскому законодательству, а также отвечала бы особенностям деятельности самой организации.

На наш взгляд, все эти рекомендации позволят усовершенствовать ведение бухгалтерского учета и значительно упростят налаживание деловых контактов с зарубежными организациями с целью увеличения объема оказания услуг, увеличения прибыли организации, улучшения деловой репутации, а также привлечения инвестиций. Однако, это может занять длительное время, поскольку необходимо не слепо перестраивать весь бухгалтерский учет, всю финансовую отчетность, в том числе и учетную политику, на международные стандарты, а подстраивать их под особенности, как деятельности данной организации, так и экономики страны в целом. Ведь полный переход на МСФО – это в первую очередь переход страны к рыночной многонациональной экономике, что на данном этапе развития еще не произошло, хотя для этого правительством Республики Беларусь было приложено не мало усилий и были сделаны огромные шаги в этом направлении.

Литература

1. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 10.12.2013 г. № 80 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2020 – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.09.2020.
2. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 г. № 102 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2020 – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.09.2020.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/no_date/2013/IAS_18.pdf. – Дата доступа: 25.09.2020.

УДК 339.137.24:339.564

В. В. Ковальчук, М. А. Романюк
dika.romanyuk2013@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЭКСПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ

Исследованы подходы к оценке качества экспортной продукции, выявлены основные недостатки предлагаемых различными авторами методик. Предложена система показателей для комплексной оценки качества экспортной продукции в организации, рассмотрено их влияние на основные экономические показатели деятельности организации. Проведен анализ качества экспортной продукции на примере конкретной организации. Предложены пути повышения качества экспортной продукции для исследуемой организации.

При анализе экспортной деятельности организации легкой промышленности особое внимание уделяется оценке качества, предназначенных для реализации товаров, поскольку невыполнение условий контракта снижает экспортную выручку и подрывает позиции производителя перед зарубежными партнерами. С целью повышения качества экспортной продукции в организациях разрабатываются комплексные мероприятия, направленные на устранение недостатков, выявленных при анализе поступивших рекламаций от торговых партнеров в процессе исполнения внешнеторговых контрактов [1].

Особое значение при оценке качества, предназначенных на экспорт товаров, имеет выбор системы показателей. Система показателей оценки качества экспортной продукции должна обеспечивать всестороннюю оценку ее параметров и характеристик и способствовать оперативному реагированию на устранение выявленных недостатков до этапа реализации партий товара на экспорт.

Методики оценки качества продукции авторов Савицкой Г.В., Сосненко Л.С., Балабанова И.Т., Войтович А.И. и др. включают в себя систему обобщающих и частных показателей. К основным недостаткам вышеуказанных методик можно отнести субъективность оценки из-за большого количества частных показателей, отсутствие целостного системного подхода к оценке качества продукции в целом по организации и др. [2].

В настоящее время наибольший интерес у производителей вызывает система показателей, в основе которой лежит комплексная оценка качества экспортной продукции, и ее влияние на основные экономические показатели деятельности организации. По нашему мнению, комплексная оценка качества экспортной продукции должна проводиться на основе следующих обобщающих и частных показателей (таблица 1).

Таблица 1 – Система показателей качества продукции организации

Показатель	Алгоритм расчета
1. Удельный вес затрат реализации экспортной продукции на внешнем рынке для экспортной продукции	$U_{pp} = Z_p / C_3$ где C_3 - себестоимость экспортной продукции Z_p - затраты от реализации экспортной продукции на внешнем рынке
2. Доля продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам	$ДП_{серт} = П_{серт} / O_p$ где $П_{серт}$ - количество сертифицированной продукции; O_p - общий объем реализации продукции на экспорт
3. Доля инновационной продукции	$ДП_{и} = П_{и} / O_p$ где $П_{и}$ - количество инновационной продукции
4. Обобщающий показатель качества экспортных товаров	$K_{кач} = РК_3 / B_3$ где $РК_3$ - сумма удовлетворенных рекламаций по экспорту за год; B_3 - выручка от реализации продукции на экспорт
5. Показатель эффективности экспортной продукции	$Э_{ЭП} = B_3 / Z_3$ где B_3 - выручка от реализованной экспортной продукции; Z_3 - общие затраты реализованной продукции на экспорт
6. Показатель эффективности экспортной продукции (после удовлетворения рекламаций)	$Э_{ЭПР} = B_3 / Z_3 + Z_{рек}$ где $Z_{рек}$ - сумма удовлетворенных рекламаций по экспорту за год

Проведем анализ качества организации легкой промышленности, на примере ОАО «Коминтерн» за 2017-2018 гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Исходные данные и динамика показателей качества экспортной продукции ОАО «Коминтерн» за 2017-2018 гг.

Показатель	2017 год	2018 год	Темп роста, % или отклонение (+;-)
1. Выручка от реализации продукции на экспорт, тыс. руб.	9349	9690	103,6
2. Себестоимость экспортной продукции, тыс. руб.	5674,2	6196,8	109,2
3. Затраты по реализации экспортной продукции на внешнем рынке, тыс. руб.	908,2	1004,2	113,0
4. Сумма удовлетворенных рекламаций по экспорту за год, тыс. руб.	31,8	17,4	54,7
5. Объем инновационной продукции, поставляемой на экспорт, тыс. руб.	2356,2	1978,5	83,9
6. Объем продукции, поставляемой в страны дальнего зарубежья, тыс. руб.	2287,2	2496,3	109,1
7. Удельный вес затрат от реализации экспортной продукции на внешнем рынке (K_n), %	16,0	16,2	0,2
8. Доля инновационной продукции (ДПи), %	25,2	20,4	-4,8
9. Доля продукции, поставляемой в страны дальнего зарубежья (ДП _{зк}), %	24,5	25,8	1,3
10. Обобщающий показатель качества экспортных товаров ($K_{кач}$), %	0,34	1,6	1,24
11. Показатель эффективности экспортной продукции ($\mathcal{E}_{ЭП}$), %	142,0	134,6	-7,4
12. Показатель эффективности экспортной продукции (после удовлетворения рекламаций) ($\mathcal{E}_{ЭПР}$), %	141,3	134,2	-7,1

Проанализировав данные из таблицы 2 можно сделать выводы о том, что в ОАО «Коминтерн» удельный вес затрат от реализации экспортной продукции на внешнем рынке за период 2017-2018 гг. увеличился на 0,2 п.п. и составил 16,2%. Доля инновационной продукции в 2018 г. по сравнению с 2017 г. снизилась на 4,8 п.п. и составила 20,4%. Снижение доли инновационной продукции в ОАО «Коминтерн» объясняется тем, что в последние годы в организации не осуществлялось внедрений нового оборудования и технологий. В дальнейшем стагнация этого показателя может привести к снижению конкурентоспособности продукции.

Обобщающий показатель качества экспортных товаров показывает насколько конкурентоспособна продукция ОАО «Коминтерн». В 2017 году этот показатель составил 0,34%, а в 2018 году – 1,8%. Данный показатель увеличился на 1,46 п.п., что является негативной тенденцией. При этом, невысокие значения вышеуказанных показателей свидетельствуют о незначительной доле некачественной продукции на ОАО «Коминтерн».

В тоже время эффективность экспорта после удовлетворения рекламаций на некачественную экспортную продукцию снижается по сравнению с запланированным показателем на 0,7 п.п в 2017 г. и на 0,4 п.п. в 2018 г., что свидетельствует о росте экспортных затрат и снижении валютной выручки на ОАО «Коминтерн».

Достоинство предлагаемой системы показателей для комплексной оценки качества экспортной продукции заключается в выявлении отклонений реальных показателей эффективности от запланированных, при несоответствии установленным параметрам качества реализованной продукции в ходе выполнения обязательств по внешнеторговым контрактам. Оценка влияния показателей качества на изменение

эффективности экспортных операций может способствовать принятию действенных мер по устранению выпуска продукции, не соответствующей параметрам, указанным во внешнеторговых контрактах и общепринятым в мировой практике стандартам.

Выводы, полученные в ходе исследований, проведенных за 2017-2018 гг, с использованием предлагаемой системы показателей качества позволили определить основные пути повышения качества экспортной продукции на ОАО «Коминтерн:

- внедрение мер по усилению сплошного непрерывного контроля качества сырья, полуфабрикатов и готовой продукции;

- проведение экономическими службами оперативного и ретроспективного анализа качества экспортной продукции с целью своевременного реагирования на нарушения, связанные с производством и устранения негативных последствий;

- повышение степени автоматизации технологических процессов, стимулирующих и обеспечивающих выпуск экспортной продукции, соответствующей высоким стандартам качества;

- совершенствование системы образования и подготовки кадров в области соответствия стандартам качества выпуска продукции с обязательным участием в подготовке специалистов международных организаций;

- совершенствование информационного обеспечения в области менеджмента качества и конкурентоспособности экспортной продукции на основе систем поддержки принятия решений.

Таким образом, применение комплексной системы показателей для оценки качества экспортной продукции организации при проведении оперативного и ретроспективного анализа будет способствовать своевременному выявлению отклонений основных экономических показателей от их плановых значений и разработке предложений по устранению выявленных недостатков на стадии процесса производства продукции, предназначенной для реализации в ходе исполнения внешнеторговых контрактов.

Литература

- 1.Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учеб. пособие/ А.Д.Шеремет.-Москва: Экономическая литература, 2017.- 342 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. / Г.В. Савицкая – 5-е изд. – М.: ИНФРА – М, 2018. –387 с.

УДК 336.274:657.432

В. В. Ковальчук, В. В. Старжинская

vikastarzhinskaya@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

Исследованы вопросы, связанные с проблемой задержки платежей за реализованную продукцию и услуги. Проведен анализ качества и ликвидности дебиторской задолженности на примере конкретной организации. Предложен один из способов исполнения обязательств - факторинг, рассчитана эффективность его применения для организации. Рассмотрены преимущества использования факторинга как инструмента повышения качества и оптимизации дебиторской задолженности.

В настоящее время большинство организаций в процессе своей деятельности сталкиваются с проблемой задержки платежей. В то же время современные условия функционирования организаций диктуют необходимость наличия свободных денежных средств для обеспечения непрерывного производственного процесса. Поэтому проблема управления дебиторской задолженностью посредством повышения ее качества и ликвидности является существенным аспектом.

Понятие «дебиторская задолженность» можно трактовать как совокупность долгов, которые причитаются организации от контрагентов дебиторов в результате финансово-хозяйственных отношений с ними [1]. Под качеством дебиторской задолженности понимается вероятность ее получения в полном объеме от дебиторов. В свою очередь, под ликвидностью дебиторской задолженности понимается скорость, с которой она может быть превращена в денежные средства. Характеризуют качество и ликвидность дебиторской задолженности такие показатели как удельный вес срочной и просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме; доля резерва по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности и период погашения дебиторской задолженности. Повышение качества и ликвидности дебиторской задолженности способствуют оптимизации ее величины, что предусматривает снижение рисков непогашения обязательств на основе применения прогрессивных форм и способов расчетов во взаимоотношениях с контрагентами. С целью разработки мер по оптимизации дебиторской задолженности, проведем оценку ее качества и ликвидности на примере организации, оказывающей услуги по производству, передаче, распределению электрической и тепловой энергии (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика показателей качества и ликвидности дебиторской задолженности за 2018-2019 гг.

Показатель	На конец 2018 года	На конец 2019 года	Темп роста, % или отклонение (+;-)
1 Краткосрочные активы, тыс. руб	28108,70	52203,40	185,72
2 Дебиторская задолженность, тыс.руб.	13612,70	16962,0	124,60
2.2 в т.ч. просроченная, тыс. руб.	4305,30	8282,50	192,4
3 Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме, (2.2/2) %	31,63	48,83	17,2
4 Доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме краткосрочных активов, (2.2/1) %	15,32	15,87	0,55
5 Период погашения дебиторской задолженности, дни	15	23	8

По данным таблицы 1 можно отметить, что просроченная дебиторская задолженность по состоянию на начало 2019 г. составила 31,63% всей дебиторской задолженности. На конец 2019 г. доля просроченной дебиторской задолженности возросла на 17,2 п. п. и составила 48,83% в составе всей дебиторской задолженности. В общей сумме краткосрочных активов доля просроченной дебиторской задолженности незначительно выросла на 0,55 п. п. и на конец 2019 г. составила 15,87%. Период погашения дебиторской задолженности на конец 2019 г. увеличился на 8 дней по сравнению с 2018 г. и составил 23 дня. Данный факт свидетельствует о снижении качества и ликвидности дебиторской задолженности организации в 2019 г.

В настоящее время в условиях инфляции невыгодно иметь просроченную дебиторскую задолженность, так как организация оказывается в зоне риска потери денежных средств. При этом, часть дебиторской задолженности может быть отнесена к безнадежной задолженности, при взаиморасчетах часто невозможно добиться полного выполнения обязательств со стороны контрагентов. У организации может появиться недостаток собственных средств и, как следствие, – привлечение кредитов и займов.

Для ускорения перевода дебиторской задолженности в иные формы краткосрочных активов организации могут применять один из способов исполнения обязательств – факторинг, который позволит решить проблему недостатка собственных средств организации. По договору факторинга одна сторона обязуется второй стороне вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом с уведомлением должника о переходе прав кредитора к фактору (открытый факторинг) либо без уведомления о таком переходе (скрытый факторинг). В качестве фактора выступает банк или небанковская кредитно-финансовая организация. Договор факторинга может заключаться как для одного денежного обязательства, так и для денежных обязательств, которые могут возникнуть в будущем, в частности, обязательств по получению оплаты за поставленный товар [2].

Таким образом, создаются условия для расширения возможностей использования факторинга как эффективного инструмента финансирования для организаций, осуществляющих реализацию продукции, работ, услуг.

Эффективность факторинга можно рассчитать, рассматривая его в качестве метода оптимизации дебиторской задолженности для организации. В этом случае основной эффект от осуществления факторинговой сделки будет заключаться в ускорении оборачиваемости краткосрочных активов организации. Если организация будет работать рентабельно, то ускорение оборачиваемости приведет к получению большей суммы прибыли при постоянном объеме используемых ресурсов.

Ставка дисконта по сделкам факторинга на два-три процента выше ставки по кредитам. В 2020 году ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь составляет 7,75 процентов годовых, следовательно, ставка по сделкам факторинга составит 9,75-10,75 процентов. Для анализа эффективности факторинговой сделки можно применить максимальную ставку дисконта в размере 10,75 процентов.

Дополнительную сумму прибыли от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности определим, как произведение изменения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности за отчетный год, рентабельности продаж организации и фактической величины дебиторской задолженности.

Также следует учитывать, что при проведении факторинговой сделки, организация будет иметь потери, которые можно определить, как произведение разницы между ставкой дисконта по факторингу и ставкой рефинансирования по кредитам и средней суммы дебиторской задолженности [3].

Проведем расчет экономической эффективности использования факторинга для исследуемой организации в 2019 году (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет экономической эффективности применения факторинга при погашении обязательств организации в 2019 г.

Показатель	Расчет	Результат
1 Средние остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	$(136127+169620)/2$	152874
2 Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	из формы №2	2459018
3 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	$2459018/152874$	16,08
4 Период погашения дебиторской задолженности, дни	$360/16,08$	23
5 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности при периоде погашения в 20 дней, раз	$360/20$	18
6 Рентабельность продаж в 2019 году, %	$2459018/22375050$	10,99
7 Сумма прибыли от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, тыс. руб.	$(18-16,08) \cdot 10,99/100 \cdot 152874$	32257
8 Потери прибыли от сделки факторинга при ставке дисконта 10,75%, тыс. руб.	$(10,75-7,75) \cdot 152874/100$	4586
9 Финансовый результат, тыс. руб.	$32257-4586$	27671

По данным таблицы 2 видно, что использование факторинга позволит сократить период погашения дебиторской задолженности с учетом низкой платежеспособности покупателей до 20 дней. При периоде погашения дебиторской задолженности в 20 дней коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составляет 18 раз.

Потери прибыли от сделки факторинга существуют, но они незначительны по сравнению с дополнительной суммой прибыли от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности. Прибыль от применения факторинга в качестве способа расчетов составляет 27671 тыс. руб.

Экономический эффект от применения факторинга заключается в ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности, повышении ее качества и ликвидности и, в конечном итоге, – способствует росту прибыли от реализации. Результаты исследования показывают, что данный инструмент можно использовать в целях оптимизации дебиторской задолженности.

Таким образом, оптимизация величины обязательств напрямую зависит от эффективного применения выбранных форм и способов расчетов с контрагентами, что способствует сокращению периода погашения долга, снижению риска образования просроченной дебиторской задолженности и, в конечном итоге, повышению ее качества и ликвидности.

Литература

1. Ермолович, Л. Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Л. Л. Ермолович, О. В. Головач, Л. Г. Сивчик, И. В. Щитникова / под общ. ред. Л. Л. Ермолович. – Минск: Современная школа, 2009. – 645 с.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 г.: с изменениями и дополнениями на 29 июня 2020 г. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.pravo.by/world_of_law/text.asp?RN=hk9800218. – Дата доступа: 09.09.2020.
3. Газдюк, Н. Ю. Практические аспекты использования факторинга для субъектов хозяйствования / Н. Ю. Газдюк // Я– юристконсульт организаций – 2016. – №5. – С.10–11.

УДК 631.145/631.15.017.1

Е. А. Левкин, М. В. Базылев, В. В. Линьков

mibazylev@yandex.ru

УО «Витебская ордена «Знак Почёта» государственная академия ветеринарной медицины», Беларусь

ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ МЕТОДОЛОГИЯ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОЛОЧНО-ТОВАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОПРЕДПРИЯТИЯ

Представленные результаты многолетних производственных исследований узкоспециализированной деятельности в молочно-товарном производстве ОАО «Рудаково» Витебской области позволяли охарактеризовать экспресс-анализ производственно-экономических показателей, как перспективный метод совершенствования эффективности создания рациональных агросистем.

Производственно-экономическая деятельность менеджмента крупнотоварного сельскохозяйственного предприятия связана с планированием процессов производства, направленным на повышение эффективности такого производства и увеличение отдачи от использования располагаемых видов ресурсного потенциала хозяйства [1–18]. В связи с этим, представленные на обсуждение результаты прикладных исследований

по совершенствованию производства скотоводческой продукции в условиях специализированного агропредприятия ОАО «Рудаково» Витебской области являются актуальными, ориентирующими сельских товаропроизводителей на достижение высокого конечного результата производства и постоянный поиск новых внутрихозяйственных резервов. Цель исследований заключалась в разработке практико-ориентированной методологии экспресс-анализа скотоводческой деятельности предприятия. Для достижения поставленной цели решались следующие задачи: осуществлялось производственно-экономическое изучение годовых отчётов и других материалов строгой отчётности ОАО «Рудаково»; производились собственные наблюдения процессов производства молочно-товарной и другой скотоводческой продукции предприятия; использовался анализ полученных данных и их интерпретация. Исследования проводились в 2011–2018 г.г. в производственных условиях динамично развивающегося крупнотоварного агропредприятия ОАО «Рудаково» Витебской области. Методика исследований общепринятая. Аналитической базой исследований служили методы анализа, синтеза, дедукции, логический, сравнений, прикладной математической статистики. Исследованиями было установлено, что в экспресс-анализе изучаемые производственные показатели молочно-товарного скотоводства агропредприятия характеризуются динамическими изменениями по годам (рисунок 1).

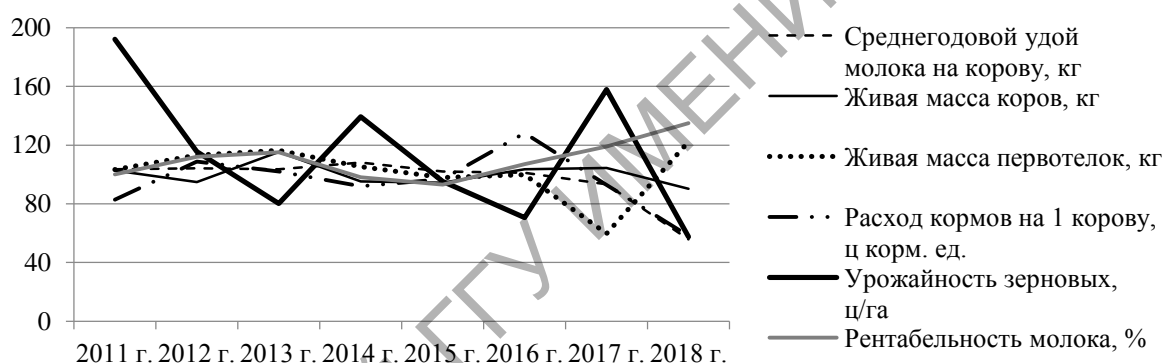


Рисунок 1 – Важнейшие показатели молочно-товарного скотоводства агрохозяйства

Из рисунка 1 видно, что ключевые позиции, характеризующие молочно-товарное производство в ОАО «Рудаково» имеют ассиметрическое распределение колебаний по годам (показатели 2011 г. приняты за начальный процент). Всё это указывает на острую необходимость систематического проведения экспресс-анализа производственно-экономических показателей, связанных с экономикой производства молока (по графику, как минимум 6-ть показателей), позволяющих в последующем производить целенаправленное управляющее воздействие на отдельные субстанции молочно-товарного производства, взаимодействующие и улучшающие общий показатель рентабельности производства. В отличие от экспресс-анализа, полный анализ производственно-экономической деятельности агропредприятия при получении молочно-товарной продукции, предполагает значительное увеличение трудоресурсных и временных затрат на его проведение (не всегда сопровождающийся повышением качества анализа) и включает исследования следующих количественных показателей: анализ динамики численности поголовья коров; определение среднегодового удоя, жирности молока; изучение затрат труда на производство 1 ц молока; анализ прямых затрат труда на производство молока (годовой отчёт предприятия Ф-13 АПК); осуществляется расчёт себестоимости молока по группам коров, фермам; изучается

цена реализации производимого молока (форма Ф-7 АПК); анализируется прибыль и уровень рентабельности получаемой продукции и целый ряд других показателей [1, 4–6, 8, 12, 14, 17, 18].

Прикладное использование предлагаемой концепции экспресс-анализа в совершенствовании производственно-экономической деятельности ОАО «Рудаково» позволило постепенно увеличить уровень рентабельности производства молока с 8,6 до 24,2%, то есть на 15,6 процентных пункта.

Таким образом, представленная на обсуждение сравнительная методология экспресс-анализа и полного анализа производственно-экономической деятельности специализированного агропредприятия в производстве молочно-товарной продукции показывает определённые перспективы проведения ускоренного (экспресс-анализа), позволяющего направлять управленческие действия руководства и менеджеров агрохозяйства, а также – непосредственных исполнителей производственных процессов – на выполнение конкретных производственных заданий (в текущем и перспективном планировании производства), увеличивающих общие и отдельные экономические показатели получаемой сельскохозяйственной продукции.

Литература

1. Аналитическое оценивание современного использования промышленных и узкоспециализированных технологий откорма крупного рогатого скота / Е. А. Лёвкин [и др.] // Ветеринарный журнал Беларуси. – 2018. – № 2. – С. 42–46.
2. Бабына, И. В. Региональный аспект государственной инновационной политики / И. В. Бабына, Л. М. Лапицкая // Вестник ГГТУ имени П. О. Сухого : научно-практический журнал. – 2016. – № 3. – С. 74–79.
3. Бабына, И. В. Рентабельность продаж как фактор, определяющий дивидендную политику: опыт открытых акционерных обществ Республики Беларусь / И. В. Бабына, Т. А. Хачатрян // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем : сборник научных трудов / Министерство образования Республики Беларусь [и др.], под ред. В. В. Кириенко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2017. – С. 90–94.
4. Базылев, М. В. Особенности агрокластеризационного развития сельскохозяйственных отраслей в условиях ОАО «Рудаково» Витебской области / М. В. Базылев, Е. А. Лёвкин, В. В. Линьков // Проблемы и перспективы развития животноводства : материалы Международной научно-практической конференции, посвящённой 85-летию биотехнологического факультета, Витебск, 31 октября – 2 ноября 2018 г. / УО ВГАВМ; редкол. : Н. И. Гавриченко (гл. ред.) [и др.]. – Витебск : ВГАВМ, 2018. – С. 8–10.
5. Базылев, М. В. Формирование высокоэффективной многокомпонентной агросреды: сельскохозяйственный менеджмент при производстве молочно-товарной скотоводческой продукции / М. В. Базылев, В. В. Линьков, Е. А. Левкин // Безопасность и качество товаров : материалы XIV Международной научно-практической конференции / Под ред. С. А. Богатырева. – Саратов : Саратовский ГАУ, 2020. – С. 18–23.
6. Базылев, М. В. Экспресс-анализ финансовой деятельности крупнотоварного агропредприятия КСУП «Охово» Пинского района / М. В. Базылев, Е. А. Левкин, В. В. Линьков // Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса : сборник научных трудов по материалам XIII Международной научно-практической конференции, посвящённой 90-летию Донского государственного технического университета (Ростовского-на-Дону института сельхозмашиностроения), в рамках XXIII Агропромышленного форума юга России и выставки «Интерагромаш», Том 2. – Ростов-на-Дону : ДГТУ-ПРИНТ, 2020. – С. 615–618.
7. Баранов, А. М. Информация как основа воспроизводства инноваций / А. М. Баранов // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2019. – № 2. – С. 92–97.
8. Гроздева, Е. А. Анализ хозяйственной деятельности: современный подход / Е. А. Гроздева // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2017. – № 3. – С. 145–148.
9. Зотов, В. В. Особенности публичного управления в условиях глобализации / В. В. Зотов, И. В. Бабына // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия : Социология. – 2017. – № 17. – С. 5–14.
10. Кадовба, Е. А. Оценка величины инновационного потенциала регионов и эффективности его использования в контексте формирования экономики знаний / Е. А. Кадовба // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2019. – № 5. – С. 136–142.

11. Каморников, С. Ф. К вопросу о влиянии инновационной деятельности на социально-экономическое развитие региона (на материалах Гомельской области) / С. Ф. Каморников, Ю. С. Пронузо // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2020. – № 2. – С. 160–165.
12. Микулич, А. В. Мотивационный механизм в АПК : монография / А. В. Микулич. – Минск : БГЭУ, 2014. – 206 с.
13. Немченко, А. В. Модель финансового анализа как способ определения готовности сельскохозяйственных предприятий к модернизации производства / А. В. Немченко, Т. А. Дугина, Е. А. Лихолетов // Международный научно-исследовательский журнал. – 2019. – Вып. 4, Часть 2. – С. 31–33.
14. Оборин, М. С. Трансформация рыночных механизмов управления в агробизнесе / М. С. Оборин // АПК: экономика, управление. – 2020. – № 6. – С. 14–22.
15. Субоч, Ф. Перспективы развития и особенности ассоциативной концепции при построении новейших транспозиционных структур, включая кластеры / Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2020. – № 3. – С. 20–40.
16. Чеплянский, А. Предложение труда в сельском хозяйстве и факторы, его определяющие / А. Чеплянский // Аграрная экономика. – 2014. – № 4. – С. 49–54.
17. Combining environmentally and economically sustainable dairy and beef production in Sweden / A. Hessle [ets.] // Agricultural Systems. – 2017. – Vol. 156. – Pp. 105–114.
18. Oguz, C. Economic Analysis of Dairy Cattle Enterprises: The Case of Konya Province / C. Oguz, A. Yener // European Countryside. – 2017. – № 2. – Pp. 263–273.

УДК 657.421

Т. И. Панова

panova31@yandex.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

АСПЕКТЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье описаны вопросы учетной политики, касающиеся отражения в бухгалтерском учете и отчетности основных средств как наиболее дорогостоящей части имущества организации. Перечислены основные аспекты формирования достоверной оценки объектов и ее обоснованного изменения. Наибольшее внимание уделено вариантам включения или не включения отдельных расходов в стоимость объектов основных средств. Выбранный вариант учетной политики оказывает влияние на величину показателя долгосрочных активов в балансе и на результаты финансового анализа.

Учетная политика, как известно, является мощным инструментом воздействия на значения показателей финансовой отчетности. Многие пользователи информации не учитывают ее роль в оценке финансового состояния организации, показателей прибыли или платежеспособности. А роль эта весьма велика и продолжает расти по мере перехода отечественного учета к международным стандартам. Речь идет, в первую очередь, о методическом аспекте учетной политики, поскольку организационно-технические аспекты, важные для постановки и оптимизации бухгалтерской работы на предприятии, представляют собой «внутреннюю кухню» бухгалтерии и не представляют интереса для внешних пользователей финансовой информации. Другое дело – методический аспект, нацеленный на формирование учетной информации и ее представление в отчетности. Основная роль здесь принадлежит оценке объектов учета, причем, помимо выбора конкретного варианта учетной оценки, имеются и другие возможности учетной политики, влияющие на величину соответствующих показателей.

Рассмотрим один из видов активов – основные средства, и обозначим возможности учетной политики при формировании в отчетности данного показателя. Поскольку в балансе основные средства отражают по остаточной стоимости, вопрос их оценки можно разделить на две составляющие: формирование первоначальной

стоимости на счете 01 «Основные средства» и установление достоверной величины ее снижения на счете 02 «Амортизация основных средств».

К основным вопросам учетной политики в области формирования первоначальной стоимости основных средств можно отнести следующие:

- идентификация активов в качестве основных средств или отдельных предметов в составе оборотных средств (хозяйственный инвентарь, инструменты и другие);
- стоимостная оценка объектов, полученных безвозмездно или в качестве излишков, вклада в уставный капитал, по товарообменным операциям;
- создание резерва по выводу основных средств из эксплуатации;
- решение вопроса о проведении переоценки основных средств и выбор ее метода;
- применение (или неприменение) процедуры обесценения основных средств;
- учет затрат на техническое диагностирование и освидетельствование;
- учет некоторых расходов при приобретении основных средств (процентов по кредитам, покупка иностранной валюты) и другие.

Вопросы учетной политики в области амортизации основных средств обычно выделяют в отдельный раздел Положения под заголовком «Амортизационная политика». Сюда относят следующие моменты: установление и пересмотр сроков полезного использования объектов основных средств; определение способа начисления амортизации основных средств; выбор варианта расчета амортизации; определение амортизируемой стоимости основных средств (с учетом ликвидационной амортизационной стоимости или без ее учета) и другие. Мы не будем на них останавливаться, поскольку они требуют отдельного исследования.

Рассмотрим варианты отражения в учетной политике различных аспектов формирования стоимости основных средств, а также нормативно-законодательную базу, на основании которой данный выбор должен осуществляться.

В первую очередь, как это ни странно, необходимо однозначно определить состав объектов, идентифицируемых у нас в качестве основных средств. По данному вопросу надо руководствоваться критериями признания, изложенными в п. 4 Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств (далее – Инструкция №26) [1]. Однако здесь возможна вариативность, касающаяся активов, которые согласно законодательству могут учитываться в качестве как основных средств, так и запасов. Например, инвентарь, инструменты, хозяйственные принадлежности могут быть отнесены не только к основным средствам, но и к запасам согласно инструкции министерства финансов по бухгалтерскому учету запасов. Следовательно, для однозначной идентификации подобного вида имущества целесообразно закрепить данный аспект в учетной политике путем введения дополнительного критерия. Чаще всего, для этой цели используется ограничение по стоимости. Также иногда в учетной политике возникает необходимость оговорить момент выделения инвентарных объектов при учете основных средств, состоящих из нескольких частей. Здесь надо ориентироваться не только на сроки их полезного использования, но и на функциональную обособленность, то есть способность выполнять отдельные самостоятельные действия.

Если организация определилась с составом основных средств, надо все внимание сосредоточить на их достоверной оценке. Первоначальная (историческая) стоимость объектов основных средств – достаточно сложная категория, поскольку данный показатель складывается из множества компонентов, помимо покупной стоимости. Их перечень содержится в Инструкции №26 [1].

При этом некоторые затраты не включаются вовсе в первоначальную стоимость объектов, а некоторые могут не включаться при определенных условиях, определенных в учетной политике. Например, платежи за регистрацию прав на землю или

недвижимое имущество, осуществленные после принятия объекта к учету на счете 01 «Основные средства», не включаются в первоначальную стоимость объекта. Также не включаются общехозяйственные затраты, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с изготовлением или покупкой объекта.

Не все так просто при учете процентов по кредитам и займам, использованным на приобретение основных средств. В п. 14 Инструкции №26 не предусмотрена возможность добавлять к первоначальной стоимости сумму процентов, начисленных после ввода объектов в эксплуатацию. В этом случае они отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы» как расходы по финансовой деятельности. До 2013 года их можно было учитывать по двум вариантам, в соответствии с учетной политикой: относить на первоначальную стоимость или на финансовые расходы. В настоящее время это не допускается.

Расходы по покупке иностранной валюты, учтенные на счете 08 «Вложения в долгосрочные активы», после того как объекты введены в эксплуатацию, могут относиться на увеличение стоимости основных средств либо в конце отчетного года, либо в конце отчетного квартала. Выбранный вариант отражается в учетной политике организации.

Еще одна возможность с помощью учетной политики оказывать влияние на первоначальную стоимость обозначена в п. 23 Инструкции №26. Это создание резерва по выводу основных средств из эксплуатации. Правда, создавать его организация может лишь при наличии обязательств по ликвидации ОС после истечения срока эксплуатации [1]. Данный резерв включается в стоимость объекта. Но организация имеет право и не создавать такой резерв, что также должно найти отражение в учетной политике. Если резерв решено создать, то для расчета его величины могут быть использованы различные значения ставки дисконтирования: либо ставка рефинансирования НБ Республики Беларусь, либо кредитная ставка обслуживающего банка.

При вводе объектов основных средств в эксплуатацию иногда возникают затраты на их техническое диагностирование и освидетельствование. Здесь может быть выбран конкретный вариант учета таких затрат: относить суммы расходов на счета учета затрат или включать в стоимость объекта. Причем решение можно принимать отдельно для каждого объекта.

Одним из важных аспектов, который должен быть отражен в учетной политике, является выбор метода переоценки основных средств. В зарубежных учетных системах и МСФО данный аспект расценивается как принципиальный выбор одной из двух моделей учета: по первоначальной (исторической) стоимости или с использованием переоценки. Следует отметить, что в нашей стране законодательно установлен перечень имущества, которое не подлежит переоценке (в частности, объекты жилищного фонда). Организации, которые не обязаны проводить переоценку всего имущества, могут самостоятельно определить случаи проведения переоценки в отношении как всего имущества (кроме обязательных объектов переоценки), так и его отдельных объектов, их групп, подгрупп. Организация вправе самостоятельно выбрать и конкретный способ переоценки: метод прямой оценки; индексный; пересчета валютной стоимости.

Еще одним инструментом учетной политики, регулирующим стоимость основных средств, выступает процедура обесценения [1, п.п. 16-17]. При ее применении сумма обесценения может существенно снизить оценку объектов в балансе. При этом величина ставки дисконтирования, применяемой при расчетах, также может быть выбрана самостоятельно: либо ставка рефинансирования, устанавливаемая Национальным банком Республики Беларусь, либо ставка по кредиту для организации в обслуживающем банке.

Таким образом, грамотное использование инструментов учетной политики дает возможность изменять отчетную информацию о стоимости основных средств в довольно широком диапазоне. Поскольку данные объекты обычно имеют большой удельный вес в активах организации, то такая вариативность оказывает существенное влияние на показатели финансового анализа, что может привести к искажению его результатов.

Литература

1. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств: утв. пост. Мин-ва финансов Респ. Беларусь от 30 апр. 2012 № 26 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by>. – Дата доступа: 05.09.2020.

УДК 657:658.14/.17(476)

Т. И. Панова, Д. О. Гундогдыева

panova31@yandex.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

СРАВНЕНИЕ МЕТОДИК УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ БЕЛАРУСИ И ТУРКМЕНИСТАНА

В статье описана методика учета финансовых результатов в Республике Беларусь и в Туркменистане. Раскрыты особенности отражения в бухгалтерском учете доходов и расходов, их классификации и регистрации на бухгалтерских счетах. Особое внимание уделено сравнению формата и содержания отчетности о финансовых результатах в исследуемых странах, выделены как различия, так и общие черты. Отмечены аспекты учета доходов и расходов, соответствующие международным стандартам, как в Беларуси, так и в Туркменистане.

Прибыль является главным результирующим и информационным показателем деятельности предприятия. Она показывает качество менеджмента предприятия, его конкурентоспособность на рынке, рентабельность и инвестиционную привлекательность. Получение прибыли является целью деятельности коммерческой организации.

Показатели финансовых результатов формируются в системе бухгалтерского учета, на бухгалтерских счетах. Основной задачей бухгалтерского учета является достоверная оценка финансовых результатов деятельности организации и своевременное отражение их в отчетности. Для того, чтобы полно и достоверно отражать в бухгалтерском учете доходы и расходы, бухгалтер должен следовать требованиям нормативных актов – национальных стандартов. Это происходит в три этапа: выбор фактов хозяйственной жизни, идентифицируемых как доходы и расходы, т.е. установление момента возникновения (признания) доходов и расходов; отнесение доходов и расходов к определенным отчетным периодам; оценка доходов и расходов.

В каждой стране свои национальные стандарты исчисления финансовых результатов, имеющие как общие черты, так и особенности. Усиление интеграционных процессов, расширение и углубление внешнеэкономических связей требуют изучения методики бухгалтерского учета разных стран. Проведем сравнение методики бухгалтерского учета и законодательства Республики Беларусь и Туркменистана в области учета доходов и расходов в коммерческих организациях.

В Республике Беларусь доходы и расходы учитываются по видам деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой [1]. Данные о хозяйственных операциях,

приводящих к получению доходов или расходов, обобщаются на счетах 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» и 91 «Прочие доходы и расходы»: по кредиту счетов – доходы, по дебету – расходы. Таким образом, на каждом из данных счетов можно сопоставить суммы доходов с соответствующими расходами и вывести финансовый результат в разрезе видов деятельности. Ежемесячно эти счета закрываются, результат списывается на счет 99 «Прибыли и убытки», где формируется чистая прибыль (убыток) организации: по дебету убыток, по кредиту прибыль. В конце отчетного года счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается, выявляется окончательный финансовый результат. Чистая прибыль (непокрытый убыток) определяется путем сопоставления прибыли (убытков) от всех видов деятельности, суммы налога на прибыль и изменений отложенных налоговых активов и обязательств.

В Туркменистане подходы к организации учета финансовых результатов весьма схожи с принятыми в Республике Беларусь. Финансовый результат также определяется как разница между доходами и расходами [2]. Но различается классификация доходов и расходов. В Республике Беларусь они учитываются по видам деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой, а в Туркменистане определяют прибыль(убыток) от операционной и неоперационной деятельности. Существенным отличием методики учета доходов и расходов Туркменистана от Беларуси является также то, что доходы и расходы учитываются на счетах разных разделов плана счетов, что отвечает требованиям МСФО.

С 2013 года в Туркменистане осуществляется реформа по переходу на международные стандарты финансовой отчетности. В связи с этим, помимо финансового результата, полученного путем сопоставления доходов и расходов (прибыль после налогообложения), в Туркменистане, так же как в Беларуси, определяют совокупную прибыль. С этой целью к чистой прибыли добавляют изменения собственного капитала, не связанные с вкладами или изъятиями собственника

В Туркменистане сначала исчисляется прочая совокупная прибыль, путем переоценки основных средств, финансовых активов, имеющихся в наличии для реализации, доли в ассоциированных предприятиях и совместной деятельности, курсовые разницы по инвестициям в зарубежные предприятия, прочие компоненты и налоговый эффект прочей совокупной прибыли, корректировка при реклассификации в составе прибыли [2].

Сравнивая бухгалтерскую отчетность о финансовых результатах предприятий Туркменистана Республики Беларусь, можно отметить больше сходства, чем различия.

В Республике Беларусь отчет называется «Отчет о прибылях и убытках», а в Туркменистане – «Отчет о совокупной прибыли». В Республике Беларусь в отчете больше показателей, а в Туркменистане - меньше. Первые 3 позиции, а именно: Доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг); Себестоимость реализованной продукции и Валовая прибыль абсолютно идентичны. Валовая прибыль это есть разница между доходом от реализации и себестоимостью реализованной продукции [3].

Различия касаются, в основном, терминологии. Белорусскому показателю «Прибыль (убыток) по текущей деятельности» в Туркменистане соответствует показатель «Операционная прибыль (убыток)». Прочие доходы и расходы в Беларуси подразделяются на инвестиционные и финансовые, а в Туркменистане они называются неоперационными, среди которых выделяют инвестиционные доходы и расходы.

Существенным отличием белорусской методики является наличие отложенных налоговых активов и обязательств, которых нет в Туркменистане. Применение отложенного налогообложения соответствует международным стандартам отчетности и широко применяется в зарубежных странах. Оно возникает благодаря различиям во

времени признания некоторых доходов или расходов в бухгалтерском учете и при налогообложении прибыли [4]. В Республике Беларусь такие различия чаще всего касаются учета штрафных санкций и безвозмездно полученных активов. Видимо, таких различий в законодательстве Туркменистана нет, в то время как их использование дает организации ряд преимуществ как при уплате налогов, так и для повышения достоверности отражения информации в отчетности.

Следует отметить, что в белорусском отчете о прибылях и убытках информация представлена в целом более подробно. Исключение составляют показатели совокупной прибыли, которые в Туркменистане приведены с более подробной детализацией: переоценка основных средств, финансовых активов, имеющихся в наличии для реализации, доли в ассоциированных предприятиях и совместной деятельности, курсовые разницы по инвестициям в зарубежные предприятия, прочие компоненты и налоговый эффект прочей совокупной прибыли, корректировка при реклассификации в составе прибыли. В Республике Беларусь в отчетности выделяют только результат от переоценки долгосрочных активов и прочих активов, не включаемые в чистую прибыль.

Можно сделать вывод, что методика учета доходов и расходов в обеих странах соответствует Международным стандартам, а в отчетах отражены данные, из которых заинтересованные потребители черпают всю необходимую информацию о финансовых результатах деятельности предприятия.

Литература

1. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов: Постановлений Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011 г. № 102: с изм. и доп.: текст по сост. на 22 декабря 2018 г. № 74. [Электронный ресурс]. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=w21224697>. – Дата доступа 12.09.2020.
2. Методические рекомендации по формированию доходов и расходов: Зарегистрированы Министерством адалат Туркменистана от 5 апреля 2013г. № 683
3. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность»: утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 № 104 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/rmenu/business-accounting/buhuchet/standards>. – Дата доступа: 23.08.2020.
4. Инструкция по бухгалтерскому учету отложенных налоговых активов и обязательств : утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 № 113 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/rmenu/business-accounting/buhuchet/standards>. – Дата доступа: 13.09.2020.

УДК 657.471.1.011.27

Т. И. Панова, Е. С. Шевцова
helenshevtsova.hs@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины. Беларусь

УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ: ВАРИАНТЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье рассматриваются важнейшие вопросы учета затрат на изготовление продукции в контексте вариантов учетной политики. Основное внимание уделено таким аспектам системы бухгалтерского учета, как рабочий план счетов для учета затрат, методы учета затрат и калькулирования себестоимости, состав и учет общепроизводственных затрат, оценка незавершенного производства, создание резерва предстоящих платежей, даются обоснования значимости корректного выбора варианта формирования системы учета затрат.

Постановка бухгалтерского учета в организациях базируется на учетной политике, которая на основе общепринятых государственных положений и норм разрабатывается субъектами хозяйствования самостоятельно. Выбранные способы и методы ведения учетной политики оказывают влияние на экономические показатели и результаты хозяйственной деятельности организации. Одним из наиболее значимых показателей, отражающих эффективность деятельности предприятий и оказывающих влияние на состояние и перспективы их развития, является величина производственных затрат. Затраты производства являются также фактором, во многом определяющим цену продукции, а, следовательно, уровень конкурентоспособности, величину выручки и прибыли. Данные обстоятельства определяют значимость темы публикации.

На величину показателя производственных затрат влияют практически все аспекты методического раздела учетной политики. Например, от выбранного метода оценки запасов при их отпуске в производство зависит величина материальных затрат; варианты оценки основных средств влияют на сумму амортизации, и т.д. Но здесь мы остановимся на вопросах учетной политики, касающихся непосредственно организации учета затрат на производство. На наш взгляд, сюда включаются следующие вопросы:

- счета учета затрат в рабочем плане счетов;
- метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции;
- состав и организация учета общепроизводственных затрат;
- метод списания общепроизводственных затрат;
- методика распределения общепроизводственных затрат;
- состав и учет общехозяйственных затрат;
- оценка незавершенного производства;
- оценка возвратных отходов;
- создание и использование резервов предстоящих платежей;
- и иные.

Рассмотрим варианты применения наиболее важных из перечисленных аспектов.

1. Рабочий план счетов для учета затрат на производство продукции.

Бухгалтерский учет в организации ведут основе Типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденного постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 №50 [1]. Для обобщения информации о затратах предназначены счета раздела 3 «Затраты на производство». Главный бухгалтер формирует рабочий план счетов, учитывающий нужды управления, отраслевые и иные особенности деятельности организации, отменяя или вводя некоторые счета и субсчета. Так, например, в некоторых случаях ведение учета общепроизводственных затрат может базироваться на использовании только счета 20 «Основное производство» без использования счета 25 «Общепроизводственные затраты», если затраты такого рода организация несет в незначительных объемах. В организации могут отсутствовать вспомогательные производства, что исключает необходимость использования 23 счета.

2. Варианты учета затрат и методы калькулирования классифицируются по объектам учета затрат, объектам калькулирования и приемам контроля затрат. Их можно сгруппировать по двум критериям: по объектам учета затрат: попроцессный, попередельный, позаказный; и по оперативности учета и контроля затрат: фактический и нормативный.

Выбор метода учета затрат зависит от технологии производства, его организации и характеристик продукции. Например, технология производства может позволить использовать полуфабрикатный вариант попередельного метода, что позволит рассчитать себестоимость не только готового продукта, но и полуфабрикатов, которые также могут быть реализованы.

3. **Состав и расчет общепроизводственных затрат.** Учет затрат регламентируется Инструкцией №102 по бухгалтерскому учету доходов и расходов, согласно которой в себестоимость продукции включаются только прямые затраты и переменная часть общепроизводственных затрат [2]. Остальные затраты списываются на операционные расходы. Следовательно, в учетной политике организации должна быть установлена методология разделения общепроизводственных затрат на те, которые включены и не включены в себестоимость продукции. Данный процесс может быть основан на разделении фиксированной и переменной частей затрат.

Здесь можно применять разные методики, например:

1. Метод на основе анализа экономической сущности статей затрат – на основе бухгалтерского суждения каждую статью общепроизводственных затрат относят к включаемым в себестоимость (калькулируемым) или нет.

2. Методы ЭММ: на основе данных за предыдущие периоды можно определить характер поведения затрат и построить уравнение регрессии. В этом случае могут применяться самые высокие и самые низкие точки, наименьшие квадраты и другие методы.

Метод распределения переменных затрат между объектами учета зависит от характеристик производства и предполагает использование разных баз распределения. В компаниях, производящих однородную продукцию с одинаковой степенью механизации производства, в качестве основы распределения чаще используется базовая заработная плата производственных рабочих. На предприятиях черной металлургии, промышленности строительных материалов общие производственные затраты распределяются пропорционально количеству выпускаемой продукции. В химической промышленности, нефтепереработке общие производственные затраты распределяют пропорционально изготовленной продукции. В компаниях, где производится товар, а также в производстве простого типа нет необходимости распределять общие затраты на производство по видам продукции.

4. В бухгалтерском учете **транспортные и заготовительные затраты (ТЗЗ)** включают затраты, связанные с заготовлением, закупкой и доставкой материалов.

Организация самостоятельно определяет вариант учета, используемый для ТЗЗ, а также закрепляет его в учетной политике. Порядок отражения ТЗЗ в учете может быть разным. Учет материалов и ТЗЗ может производиться на счетах 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материалов» или только на 16 счете. Этот вариант учета рекомендуется для организаций с большой номенклатурой материалов.

Второй вариант учета, а именно прямое включение ТЗЗ в себестоимость материалов, рекомендуется к применению в организациях с неширокой номенклатурой и высокой значимостью отдельных материалов.

5. Еще одним аспектом учетной политики в области учета затрат является **оценка незавершенного производства**, которая может быть организована:

- по фактической себестоимости;
- по нормативной себестоимости;
- по прямым затратам;
- иным упрощенным методам.

Незавершенное производство в силу своего экономического характера относится к оборотным активам (средствам) организации. Следовательно, правильная оценка незавершенного производства оказывает прямое влияние на достоверное представление стоимости активов организации.

Определение способа оценки незавершенного производства должно быть основано на отраслевых рекомендациях (инструкциях) по планированию, учету и калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг).

6. Создание резервов предстоящих платежей. На предприятии могут быть созданы резервы для оплаты отпусков, резерв по гарантийному ремонту и другие. Счет 97 «Расходы будущих платежей» может использоваться или нет в зависимости от специфики деятельности организации и системы предоставления отпусков.

Так на практике возникают ситуации, при которых трудовой отпуск приходится на 2 и более (в отдельных случаях) календарных месяца. В таком случае часть суммы среднего заработка, сохраняемого за время отпуска, приходящегося на следующий календарный месяц, и страховые отчисления от таких сумм учитываются в месяце начисления на счете 97.

Таким образом, выбор варианта формирования учетной политики в области учета затрат является достаточно серьезной задачей. Ее решение во многом зависит от отраслевой принадлежности организации и от наличия и содержания отраслевых методик. Самостоятельная разработка учетной политики должна базироваться на принципе эффективности последующей деятельности организации и достоверного отражения результатов деятельности в бухгалтерской отчетности. Решения по формированию учетной политики принимаются исходя из следующих моментов:

- реальной возможности применить тот или иной метод на практике;
- необходимости сокращения трудоемкости учетных процедур при допустимом уровне достоверности проведенной оценки;
- наличия и возможностей автоматизированной системы ведения учета;
- повышения прозрачности учета и унификации учетных процедур.

Литература

1. Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета: Пост. Мин-ва финансов Респ. Беларусь от 29 июня 2011 г. № 50 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2011. – URL: <http://pravo.by/> – Дата доступа: 11.09.2020.

2. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов: Пост. Мин-ва финансов Респ. Беларусь от 30.09.2011 № 102 // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2011. – URL: <http://www.minfin.gov.by/> – Дата доступа: 11.09.2020.

УДК 657

Н. Г. Царук

tsnata011074@ukr.net

Обособленное подразделение Национального университета биоресурсов и природопользования Украины «Нежинский агротехнический институт», Украина

РОЛЬ БУХГАЛТЕРА В СВЕТЕ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ

Исследование посвящено анализу тенденций развития профессии бухгалтера в Украине и мире, а также определению роли бухгалтера в управлении предприятием в эпоху цифровой экономики. На примере с ведением налогового учета в Украине показано как меняется роль и обязанности бухгалтера, подходы к обучению студентов, которые хотят освоить эту профессию. Выявлено, что диджитализация управленческих процессов порождает явление «цифровой грамотности бухгалтера». Современные тренды развития бухгалтерского учета доказывают, что, несмотря на скептические прогнозы, профессия бухгалтера не исчезнет, а лишь трансформируется ее роль в управлении.

В последнее время для бухгалтеров все ощутимее становится влияние таких факторов как глобализация экономической и общественной среды, диджитализация управленческих процессов, карантин в связи с пандемией COVID-19. Так или иначе, меняется содержание деятельности бухгалтера, возникают новые требования к его функциональным навыкам. В частности, глобализация способствует развитию общего (международного) бизнеса, в связи с этим все больше внимания нужно уделять учету внешнеэкономической и совместной деятельности, а это – международные стандарты, национальное законодательство других стран и т.п. Диджитализация, с одной стороны, сокращает объем ручной работы, освобождая бухгалтера от рутины, а с другой – требует повышения его знаний программных продуктов. На первый план выходит цифровая грамотность бухгалтера как залог его успешности в конкурентной борьбе на рынке труда. Пандемия коронавируса тоже вносит свои коррективы: увеличение объема операций по бесконтактной реализации товаров и услуг, оптимизация поступлений и расходов для сохранения персонала в условиях значительного сокращения доходов. Бухгалтер должен все просчитать и спланировать, поэтому растет его роль как аналитика и специалиста, способного принимать стратегические решения, от которых зависит дальнейшая судьба предприятия.

Смотря на сегодняшние тенденции в сфере бухгалтерского учета, можно спрогнозировать какой будет роль бухгалтера завтра. Однозначно, что его функциональные обязанности изменятся до неузнаваемости.

Первым проявлением таких изменений в Украине является изменение подхода к идентификации специальности, по которой учатся сегодня студенты – будущие бухгалтера. В частности, еще 5 лет назад специальность называлась «учет и аудит», однако в русле образовательной реформы 2016-2018 гг. она трансформировалась в «учет и налогообложение». Что это значит? Фактически, на бухгалтера возлагается вся ответственность по начислению и уплате всех налогов, а их, как известно, немало. Ситуацию осложняют постоянные изменения налогового законодательства в Украине и попытки субъектов хозяйствования уклониться от них через так называемую «оптимизацию», которая опять же лежит на плечах бухгалтера. Итак, можно констатировать, что в таких условиях недостаточно только вести учет и осуществлять проверку его законности и достоверности (аудит), а необходимо постоянно мониторить законодательство, быть специалистом в области налогов, да еще и балансировать между законом и интересами владельца предприятия, принимая решение о оптимизации налогов.

Конечно, что такая трансформация названия бухгалтерской специальности является логической, ведь в Украине налоговый учет (учет налогов и сборов) существовал с самого начала, однако, не был законодательно признанным, что актуализировало дискуссии среди ученых о его целесообразности. Сегодня, все стало на свои места – налоговый учет – функция и ответственность бухгалтера, признана научным сообществом и регулируется законом. Поэтому в учебном процессе следует больше внимания уделять изучению процесса налогообложения предприятий.

Однако, если вышеописанная ситуация характерна для настоящего времени, то одним из явлений завтрашнего дня будет цифровая грамотность бухгалтера. Это явление порождает мега быстрая диджитализация управленческих процессов. Как отмечает Н.А. Канцедал, новая реальность бухгалтерского учета – это вызовы и задачи цифровой эпохи, требующие перманентного совершенствования компетенций современного бухгалтера. В основе таких компетенций является знание профессиональной бухгалтерской терминологии, которая на информационно-инновационном фоне претерпевает существенные «вливания» и обновления, что

сопровождается расширением содержания экономических операций и возникновением новых подходов к их учетной регистрации [1, с. 28].

Цифровая грамотность становится критерием отбора специалистов на должность бухгалтера. Чтобы сформировать перечень требований к квалификации бухгалтера мы проанализировали 100 вакансий на сайте поиска работы roboota.ua [2], поданных от различных по отрасли и размерам отечественных предприятий и компаний с иностранным капиталом. Выявлено, что с 7 главных требований (знание базовых программ 1С: Предприятие 8, MS Excel, MEDoc, Клиент-банк; опыт работы с первичными документами или введение одного участка учета; знание дополнительного программного обеспечения (система SAP, CRM); знание английского языка; опыт работы в «большой четверке»; профессиональные сертификаты в области бухгалтерского учета, финансов и управления (например, ACCA-DipIFR, CAP/CIPA, CFA); знание дополнительного иностранного языка (например, китайский, испанский, французский и др.)), 2 связаны именно с цифровой грамотностью.

Кроме этого, о приоритетности цифровой грамотности бухгалтера завтра, свидетельствуют тренды развития бухгалтерского учета, представленные в публикациях наиболее развитых стран. Как отмечают эксперты CGMA, бухгалтеры должны быть готовы к изменению во всех источниках данных, которые станут доступны для бизнеса. Для выполнения всех функций и решения задач, которые возникнут завтра, им придется взаимодействовать с ИТ-специалистами, специалистами по сбору данных и менеджерами бизнес-подразделений. Это означает, что бухгалтер станет информационным брокером, который обеспечивает надлежащую поддержку принятия решений и управления эффективностью [3].

Аналитика данных и облачные технологии – лишь одна из многих проблем для бухгалтера, которая расширит его роль в управлении предприятием. Но нужно оценить все тенденции бухгалтерского учета сегодня, чтобы понять, что будет завтра и какие навыки понадобятся бухгалтеру.

The FinancesOnline определяет 11 тенденций бухгалтерского учета на 2020/2021 год [4]:

- 1) Автоматизированные процессы бухгалтерского учета;
- 2) Стремительное распространение бухгалтерских программных решений;
- 3) Передача функций бухгалтерского учета на аутсорсинг;
- 4) Облачный учет;
- 5) Ориентация на анализ данных;
- 6) Блокчейн;
- 7) Использование социальных медиа;
- 8) Консультативные услуги;
- 9) Возрастание роли искусственного интеллекта;
- 10) Использование Big Data в бухгалтерском учете;
- 11) Настройка дистанционной работы.

Как видим, в ближайшее время бухгалтера ждут большие перемены. Тенденции также указывают, какие навыки будут нужны бухгалтеру, чтобы адаптироваться и процветать в завтрашнем мире бухгалтерского учета.

Также стоит отметить тот факт, что сегодня большая часть навыков и знаний, необходимых бухгалтеру для профессиональной деятельности приобретается не в стенах высших учебных заведений, а во время прохождения профессиональных программ сертификации. Рост числа последних достаточно заметен в Украине. Это должно побудить научное сообщество к пересмотру содержания учебных программ по специальностям «Учет и налогообложение», «Финансы, банковское дело и страхование», «Экономика» и др.

Диджитализация только порождает явление цифровой грамотности бухгалтера, но никак не сможет устранить саму профессию, как считают некоторые исследователи. Бухгалтеру завтрашнего дня – быть! Как отмечают В.Н. Жук, Е.Ю. Попко, Ю.Л. Шендеривская, в природе учетно-информационного продукта в цифровом мире будут все те же технологические и бихевиристичные аспекты, только на высшем уровне спирали развития. Соответственно, бухгалтер в условиях цифровых технологий и диджитализации будет влиять на качество продукта. Продукта, которым будет пользоваться все большее и большее количество стейкхолдеров. Отсюда социально-экономическое пространство, в т. ч. и цифровое, будет иметь к бухгалтерскому учету одно и то же требование: учетно-информационный продукт должен обеспечивать устойчивое развитие [5, с. 42].

Итак, роль бухгалтера в ближайшем будущем будет еще важнее. Будут расти требования к его профессиональной подготовки, ведь бухгалтер «готовит непростой цифровой актив, актив, от которого зависит прирост богатства. Его профессионализм должен гарантировать качество и действенность этого особого цифрового актива» [5, с. 43].

Литература

1. Канцедал Н. А. Бухгалтерський облік цифрової епохи: розширення термінологічних кордонів. Облік і фінанси. 2019. № 1(83). С. 28-34. URL: <http://www.afj.org.ua/ua/article/631/>.
2. Работа бухгалтер и вакансии бухгалтер | Rabota.Ua URL: <https://rabota.ua/zapros/buhgalter/ukraina>.
3. Data Analysis needs to improve. Chartered Global Management Accountant, 2020. URL: <https://www.cgma.org/resources/reports/data-analysis-needs-to-improve.html>.
4. Jenny Chang. 11 Accounting Trends for 2020/2021: New Forecasts & What Lies Beyond? URL: <https://financesonline.com/accounting-trends/>.
5. Жук В. М., Попко Є. Ю., Шендерівська Ю. Л. Бухгалтерський облік: перегляд предмету і назви професії. Облік і фінанси. 2020. № 1(87). С. 36-44. URL: <http://www.afj.org.ua/ua/article/721/>.

4 ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

УДК 658.14:001.895

З. В. Бонцевич

zbontsevich@inbox.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

МОДЕЛЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье предложено моделирование как комплексный и эффективный метод в сфере управления финансовыми ресурсами организации. Представлены этапы моделирования и модель финансирования инновационного потенциала организации.

Основой любой инновации выступает инновационный потенциал организации, планирующей ее производство. От уровня формирования инновационного потенциала зависят виды инноваций, инновационная стратегия организации, масштабы инновационной деятельности и ее эффективность.

Результаты исследования позволили сформулировать инновационный потенциал как сложное многокомпонентное явление. Он включает в себя ряд резервных ресурсов, а именно кадровые, материально-технические, материально-производственные, финансовые, информационно-коммуникационные и другие. Значимость каждого элемента инновационного потенциала не вызывает сомнения [1]. Эффективность формирования инновационного потенциала зависит от количественного и качественного уровня формирования его компонентов в совокупности.

Все составляющие инновационного потенциала действуют во взаимосвязи и без одного из них невозможно развитие других и инновационный процесс в целом. Однако опрос руководителей организаций промышленности традиционно показывает, что наиболее сильным сдерживающим фактором инновационного развития является недостаток финансовых ресурсов [2].

В связи с этим, актуальным направлением исследования считаем совершенствование финансирования инновационного потенциала организаций с целью повышения уровня инновационного потенциала для производства инноваций.

Результаты исследования различных методов управления финансовыми ресурсами в инновационных организациях позволили сделать вывод о том, что одним из наиболее эффективных и комплексных управленческих воздействий является моделирование.

Моделирование представляет собой исследование объекта управления на примере его модели, а затем перенесение полученных знаний на оригинал [3]. Использование модели управления позволяет расширить и углубить знания об оригинале, предварительно выявить ошибки в его работе и устранить их, способствовать совершенствованию реального объекта.

Моделирование – это циклический процесс, подразумевающий последовательную реализацию определенных этапов [3]. Представим этапы моделирования процесса финансирования инновационного потенциала организации на рисунке 1. Основным результатом моделирования должна стать эффективная модель финансирования инновационного потенциала, способствующая наиболее эффективному формированию и использованию финансовых ресурсов организации в инновационной деятельности.

Этап 1: Определение целей и задач финансирования

формирование инновационного потенциала, достаточного для эффективного производства инноваций

Этап 2: Разработка модели финансирования (основных направлений)

- материально-техническая база;
- материально-производственные ресурсы;
- интеллектуальный капитал;
- информационно-коммуникационные технологии, др.

Этап 3: Выбор методов финансирования

собственные, привлеченные, заемные средства;
государственное, коммерческое, смешанное финансирование

Этап 4: Финансирование по направлениям

- формирование новой и/или модернизация имеющейся материально-технической базы;
- приобретение материально-производственных ресурсов;
- привлечение специалистов в инновационной сфере;
- финансирование либо приобретение результатов НИОКТР;
- приобретение информационно-коммуникационных технологий и др.

Этап 5: Оценка результатов финансирования и принятие решений

оценка уровня формирования инновационного потенциала в результате проведенного финансирования;
оценка степени готовности организации к осуществлению инновационных проектов (конкретного проекта)

Этап 6: Анализ эффективности финансирования и принятие решений

анализ финансовых затрат и результатов, соотношение результатов и затрат финансирования;
принятие управленческих решений о рациональности / коррекции мероприятий по финансированию

Рисунок 1 – Этапы моделирования процесса финансирования инновационного потенциала организации

Модель финансирования инновационного потенциала предлагаем строить на основе следующих основных элементов:

– субъект финансирования, в роли которого может выступать финансовая служба (отдел, департамент) и ее сотрудники (финансовые менеджеры). Субъект финансирования является управляющей подсистемой в управлении финансовыми ресурсами, разрабатывает и реализует механизм финансирования);

– объект финансирования в виде совокупности структурных компонентов инновационного потенциала – резервных ресурсов, на которые направлено управляющее воздействие с целью их формирования и оптимального использования;

– механизм финансирования, включающий нормативно-правовое, информационное, кадровое, организационное, методическое и другое обеспечение процесса финансирования инновационного потенциала, комплекс методов финансирования, коммуникационные взаимосвязи между субъектом и объектом финансирования, между субъектом финансирования и другими субъектами инновационной деятельности организации (все отделы, подразделения и службы).

Схему модели финансирования инновационного потенциала организации представим на рисунке 2.



Рисунок 1 – Модель финансирования инновационного потенциала организации

Таким образом, представленная модель финансирования инновационного потенциала организации способствует повышению качества управления финансовыми ресурсами в инновационной сфере организации; научно-обоснованному подходу к разработке финансового механизма; повышению обоснованности выбора методов финансирования инновационного потенциала и координации управляющих и управляемых подсистем. Реализация данной модели на практике позволит более эффективно формировать и реализовывать все компоненты инновационного потенциала организации и улучшить результаты инновационной деятельности.

Литература

1. Давыденко, Л.Н. Инновационный потенциал предприятия: модель формирования и управления : моногр. / Л.Н. Давыденко, З.В. Банникова. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2014. – 240 с.
2. Финансовое обеспечение роста конкурентоспособности экономики региона / О.С. Башлакова [и др.]; под науч. ред. О. С. Башлаковой ; М-во образования Республики Беларусь, Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. – 319 с. : ил.
3. Бонцевич, З.В. Основные направления моделирования процесса управления инновационным потенциалом промышленных организаций / З.В. Бонцевич // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем: сборник научных трудов XIII Всероссийской с международным участием школы-симпозиума АМУР-2019, Симферополь-Судак, 14-27 сентября 2019 / ред. совет: А. В. Сигал и др. – Симферополь : ИП Корниенко А. А., 2019. – С. 48-52.

УДК 336

И. В. Гусаров

kvef-mgu@mail.ru

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Россия

ВАЖНОСТЬ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ИЗ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА (НА ПРИМЕРЕ СТРАН БРИКС)

Микрофинансирование является важной формой финансирования деятельности малых и микропредприятий, позволяющей им получать денежные средства для развития и повышения эффективности бизнеса без залогов и поручительств (в отличие от требований кредитно-финансовых учреждений при выдаче классического банковского кредита). В условиях выхода из пандемии коронавируса многие малые и микропредприятия стран БРИКС (Бразилии, России, Индии, Китая, ЮАР) нуждаются в микрокредитовании, являющемся инновационным финансовым инструментом. В настоящее время в государствах «пятерки» происходит становление рынка микрофинансирования.

В период выхода из пандемии коронавируса компании многих стран столкнулись с проблемой средств для развития бизнеса. Расширение применения такого инновационного инструмента финансирования, как микрофинансирование и микрокредитование помогло многим компаниям в мире, в том числе в странах БРИКС, справиться с решением этой проблемы.

В Бразилии более половины всех выданных микрокредитов (57,5%) приходится на две микрофинансовые компании, созданные Банком Нордесте (CrediAmigo и AgroAmigo) [2]. По размеру кредитного портфеля микрофинансовых организаций Бразилия находилась на четвертом месте среди стран БРИКС, опережая лишь Россию. Данный показатель составил 0,09% ВВП страны.

В России Всемирный банк реконструкции и развития занимается разработкой двенадцати финансовых проектов [5]. Один из них связан с развитием микрофинансирования в стране (Microfinance Development Project) [6]. Объем микрофинансирования составил 40,3 млн долл., из них 20 млн долл. было выделено Всемирным банком реконструкции и развития (IBRD – International Bank of Reconstruction and Development) в виде долгосрочного 18-летнего кредита до 2031 года (включая льготный 5-летний период кредитования – с 1 февраля 2013 года до 31 декабря 2017 года). По состоянию на 17 февраля 2020 года в России было зарегистрировано 1752 микрофинансовых организаций [1]. Микрокредиты российскими микрофинансовыми организациями выдаются клиентам под очень высокий процент (1% в день или 350% в год).

В Индии ставка микрокредитования значительно отличается от российской и составляет 30% годовых. Микрофинансовые организации уделяют большое внимание

выдаче микрокредитов фермерским хозяйствам и сельским предпринимателям для развития устойчивого землепользования. Например, на долю компаний SKDRDP и JFSPL пришлось 14,8% всего объема кредитов, выданных микрофинансовыми организациями страны [4]. Представителями фермерского бизнеса являются компании «Ай-Ти-Си е-Чоупал» (ITC e-Choupal) и «Хал Шакти» (HUL Shakti), участвующие в создании модели сельского женского предпринимательства с помощью получения микрокредитов. Компания «Хал Шакти» (HUL Shakti) открыла свои филиалы в 15 индийских штатах, в которых трудятся 75 тысяч женщин. Компания «Ай-Ти-Си е-Чоупал» (ITC e-Choupal) оказывает микрофинансовые услуги 4 млн фермеров в 10 штатах.

Программа развития группы «Помоги себе сам» (Self Help Group (SHG) – Bank), созданная Национальным банком развития сельского хозяйства (NABARD – National Bank for Agriculture and Rural Development), финансируется за счет микрокредитов из средств фондов открытого рынка, включающих долговую секьюритизацию.

В Кумае наибольшая доля среди ведущих компаний, осуществляющих микрофинансирование, принадлежит банкам.

Основной объем микрокредитов фермерским хозяйствам, малым, средним и микропредприятиям (86,7% общего объема кредитного портфеля всех микрокредитных организаций Китая) выдали два банка – Китайский почтовый сберегательный банк (PSBC – Postal Savings Bank of China) и Банк Харбина (Harbin Bank) [3]. 26 тысяч отделений Китайского почтового сберегательного банка, находящихся в 31 уезде. Банки осуществляют микрофинансирование фермерских хозяйств, малых и средних предприятий в сельской местности.

Микрофинансовые организации Китая выдают микрокредиты для реализации проектов в сфере устойчивого землепользования, экологически чистой энергетики, доступа к чистой воде, в области медицинских услуг, в сфере образования сельских жителей, а также в области обеспечения сельского населения продуктами питания.

В ЮАР, как и в остальных странах БРИКС, основная доля микрокредитования осуществляется банковскими структурами. Так, объем кредитного портфеля двух банков (Capitec Bank и Teba Bank) составляет 98,8% всех микрокредитов, выданных микрофинансовыми организациями ЮАР [7]. На долю микрофинансовых учреждений в выдаче микрокредитов приходится лишь 1,2%. Микрофинансовые компании ЮАР осуществляли финансирование проектов в сфере продовольственной безопасности и сельского хозяйства, в области охраны окружающей среды в сфере защиты животных.

Проведенное исследование позволило сделать вывод, что микрофинансовые институты дополняют банковский сектор, являются частью финансовой системы стран, характеризуются следующими факторами:

- Микрофинансовые институты включают в себя микрофинансовые организации, кредитные потребительские кооперативы, жилищные накопительные кооперативы, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, ломарды и др.
- представлены в разных районах страны, в том числе в отдаленных, депрессивных, где нет банков;
- предлагают такие продукты, с которыми не работают банки, а именно микрокредиты на короткий срок;
- предоставляют займы малым и микропредприятиям, которых не кредитуют банки, например, не имеющих хорошей кредитной истории, постоянного дохода, или тех, которые не могут предоставить залог;
- финансируют рискованные проекты и стартапы;
- быстро принимают решение о выдаче кредитов;

- повышают финансовую грамотность клиентов и способствуют формированию кредитных историй малых и микропредприятий, которые впоследствии могут стать банковскими клиентами.

Важная роль в период выхода из пандемии коронавируса отводится регулированию микрофинансового рынка, которое связано с:

- обеспечением устойчивого развития рынка, а именно развитие саморегулирования, стимулирование развития сегмента малых и микропредприятий;

- эффективным управлением рисками, направленным на устойчивость и надежность участников рынка – установление нормативов, требование к собственным средствам, порядок формирования резервов;

- защитой прав потребителей – установление ограничения общей суммы займов одному клиенту, сокращение долговой нагрузки, ограничение дневной процентной ставки, ограничения размера взимаемой неустойки, ограничение предельной задолженности, запрет на выдачу потребительских кредитов под залог жилья, требования к деятельности по возврату просроченной задолженности, ограничение минимальной суммы инвестирования в микрофинансовую компанию;

- борьбой с нелегальными кредиторами - ограничение круга лиц, которым можно уступать требования по договору займа, лишения права требовать исполнения заемщиками своих обязательств в суде, ограничение круга лиц, выдающих ипотечные кредиты гражданам, увеличение размера административного штрафа за нелегальную деятельность по предоставлению микро кредитов и потребительских займов, введение уголовной ответственности в отношении лиц, осуществляющих нелегальную деятельность по предоставлению потребительских займов и ранее подвергнутых административному наказанию за осуществление нелегальной деятельности, введение уголовной ответственности за осуществление нелегальной деятельности по возврату просроченной задолженности по потребительским кредитам.

Основными проблемами развития микрофинансирования в странах БРИКС являются: недостаточный объем финансовых ресурсов; рост просроченной задолженности; низкий уровень развития инфраструктуры рынка микрофинансовых организаций; недостаточная государственная поддержка; слабая финансовая грамотность населения.

Развитие микрофинансирования в странах БРИКС должно быть связано с использованием потенциала институциональных инвесторов; стимулированием компаний, занимающихся микрофинансированием; разработкой системы наглядной оценки эффективности микрофинансирования; совершенствованием законодательной базы; облегчением получения микрокредитов начинающими предпринимателями и бедными слоями населения.

Литература

1. Государственный реестр микрофинансовых организаций, Информация о действующих микрофинансовых компаниях по состоянию на 17.02.2020 [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/ (дата обращения: 17.02.2020).

2. Brazil Market profile [Электронный ресурс] // Mix Market. – Режим доступа: URL: <http://www.mixmarket.org/mfi/country/brazil> (дата обращения: 28.09.2019).

3. China Market profile [Электронный ресурс] // Mix Market. – Режим доступа: URL: <http://www.mixmarket.org/mfi/country/china> (дата обращения: 28.09.2019).

4. India Market profile [Электронный ресурс] // Mix Market. – Режим доступа: URL: <http://www.mixmarket.org/mfi/country/india> (дата обращения: 28.09.2019).

5. Projects and Operations [Электронный ресурс] // The World Bank. – Режим доступа: URL: http://www.worldbank.org/projects/search?lang=en&searchTerm=&countrycode_exact=RU (дата обращения: 28.09.2019).

6. Russian Federation - Microfinance Development Project [Электронный ресурс] // The World Bank. – Режим доступа: URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/378691468095998903/Russian-Federation-Microfinance-Development-Project> (дата обращения: 28.09.2019).

7. South Africa Market profile [Электронный ресурс] // Mix Market. – Режим доступа: URL: <http://www.mixmarket.org/mfi/country/South%20Africa> (дата обращения: 28.09.2019).

УДК 336.226.4

Л. В. Дергун, М. И. Кужелко

dergun@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье обосновывается необходимость совершенствования налогового администрирования и контроля производителей сельскохозяйственной продукции. На примере сельскохозяйственных организаций Ветковского района показаны систематические нарушения правового режима функционирования специальных счетов, не позволяющие налоговым органам при наличии задолженности по налогам взыскивать в бесспорном порядке неправомерно зачисленные на данные счета выручку и иные денежные средства, являющиеся объектом налогообложения.

Сельское хозяйство Республики Беларусь выполняет ряд важнейших функций, в том числе по обеспечению продовольственной безопасности, производству сырья для многих отраслей промышленности, рациональному использованию природных ресурсов и др. Вместе с тем по сравнению с вкладом сельского хозяйства в ВВП, его доля в налоговых доходах государственного бюджета является неоправданно низкой.

Согласно Налоговому кодексу Республики Беларусь, сельскохозяйственный товаропроизводитель, зарегистрированный как юридическое лицо, может применять общую систему налогообложения, упрощенную систему налогообложения, единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции [1]. Так, при соблюдении критерия доли выручки от реализации сельскохозяйственной продукции в общей сумме выручки у организации возникает право применить единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции, заменяющий уплату налога на прибыль, налога на недвижимость, сбора с заготовителей, в определенных случаях земельного и экологического налогов. При этом сохраняется обязанность уплаты ряда налогов, в том числе НДС. В целом, действующий режим налогообложения производителей сельскохозяйственной продукции следует признать рациональным.

Общественное значение сельскохозяйственного производства и его специфика обуславливают необходимость государственной поддержки. Для зачисления денежных средств, направляемых на оказание государственной поддержки, субъектам хозяйствования агропромышленного комплекса в банках открываются специальные счета. Специальные счета открываются банками в порядке, установленном законодательством, независимо от наличия у них решения (постановления) о приостановлении операций по счетам организаций, принятого (вынесенного) уполномоченным в соответствии с законодательными актами органом (должностным лицом) [2]. Особенностью правового режима функционирования специального счета является недопущение перечисления выручки и иных денежных средств, являющихся объектом налогообложения, на специальные счета, открываемые в соответствии с законодательством. Налоговым кодексом Республики Беларусь определена обязанность субъектов хозяйствования зачисления выручки от реализации товаров (работ, услуг),

имущественных прав, а также внереализационных доходов на свои текущие (расчетные) счета в банке в соответствии с правовым режимом этих счетов и осуществление платежей с них в порядке, предусмотренном законодательством. Указанный порядок зачисления выручки должен быть обеспечен со дня образования задолженности по налогам, сборам (пошлинам), пеням и иным платежам в республиканский и местные бюджеты до полного её погашения. Вопреки требованиям законодательства, некоторые сельскохозяйственные организации при наличии задолженности по налогам, сборам, пеням зачисляют выручку от реализации на счета специального назначения, расходуя средства на цели текущего потребления: выплату заработной платы, приобретение сырья, материалов, запасных частей, оплату услуг, оплату ГСМ, выплату пособий, что в полной мере противоречит действующему законодательству. При этом организации имеют приостановленные операции по счетам и задолженность по налогам и сборам. Обращение взыскания по исполнительным и иным документам, являющимся основанием для списания денежных средств со счетов в бесспорном порядке, на денежные средства, размещенные на специальных счетах не производится, арест на указанные денежные средства не налагается, приостановление операций по данным специальным счетам не осуществляется. Следует отметить, что налоги, сборы и пошлины являются необходимым условием существования любого государства. В доходах консолидированного бюджета Республики Беларусь на налоговые доходы приходится более 82 % всех поступлений. Кроме того, в местных бюджетах базового уровня аграрных районов значительный вклад в формирование доходной базы вносят производители сельскохозяйственной продукции. А ввиду растущей задолженности по налогам и сборам проблема налогового администрирования сельскохозяйственных организаций актуальна для всех регионов страны, в частности и для Ветковского района. Основу экономики Ветковского района составляет сельскохозяйственное производство. Район специализируется на мясомолочном направлении, производстве зерновых и зернобобовых культур, картофеля. В состав агропромышленного комплекса района входят 5 ОАО – «Искра-Ветка», «Хальч», «Дружба», «Немки» и «Столбунский»; УСП «Радуга-Агро»; филиал «Агрофирма имени Лебедева» РУП «Гомельэнерго»; СПП «Светиловичи» – филиал ОАО «Гомельхлебпром»; сельскохозяйственный филиал «Агро-Ветка» ОАО «Ветковский агросервис»; отделение «Старое Село» КСУП «Тепличное», производственный цех «Новосёлки» РУП «Белоруснефть-Особино». В сельскохозяйственном производстве занято около 1,3 тысячи человек.

В 2020 году доходная часть районного бюджета на 23,0% будет сформирована за счет собственных доходных источников и на 77,0% за счет безвозмездных поступлений [3]. Задолженность действующих субъектов хозяйствования по налогам, сборам (пошлинам) по состоянию на 1 октября 2020 г. составляет 770917,09 руб. или 8,5% от прогнозной годовой величины собственных доходов районного бюджета. Из общей задолженности 64,2% приходится на задолженность сельскохозяйственных предприятий. Наибольшую долю занимает задолженность по налогу на добавленную стоимость – 305891,37 руб. или 39,68%, по подоходному налогу с физических лиц – 132871,17 руб. или 17,24%, по единому налогу для производителей сельскохозяйственной продукции – 32333,67 руб. или 4,19%.

В настоящее время 10 сельскохозяйственных организаций Ветковского района имеют специальные счета, открытые в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 04.05.2018 г. №158 «О закупке продукции растениеводства», Указом Президента Республики Беларусь от 16 июля 2014 г. №347 «О государственной аграрной политике», Указом Президента Республики Беларусь от 4 марта 2019 г. №97 «О закупке продукции растениеводства». При этом 5 организаций имеют задолженность по налогам и другим обязательным платежам. Поддерживая

сельскохозяйственных производителей, Ветковский районный исполнительный комитет предоставляет организациям отсрочку (рассрочку) по налогам. Так, в 2020 году СФХ «Агро-Ветка» ОАО «Ветковский агросервис» предоставлена отсрочка в сумме 150256,30 руб. по уплате подоходного налога с физических лиц, единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции, налога за добычу (изъятие) природных ресурсов, включая пени по ним с последующей рассрочкой ее погашения. Однако задолженность СФХ «Агро-Ветка» ОАО «Ветковский агросервис» полностью не погашена, платежи в погашение отсроченной и рассроченной суммы задолженности не уплачены. Организация утратила право пользования отсрочкой с последующей рассрочкой, а суммы задолженности по налогам, включая пени и проценты за пользование отсрочкой, рассрочкой взыскиваются за весь период пользования. Кроме того, уклоняясь от уплаты налогов, организация зачисляла выручку и иные денежные средства, являющиеся объектом налогообложения, на специальные счета, минуя расчетный счет, что не позволило налоговой инспекции своевременно взыскать задолженность по налогам и сборам в бесспорном порядке. У сельскохозяйственных организаций района, которые имеют «постоянную» задолженность перед бюджетом, вышеперечисленные правонарушения носят систематический характер.

Следует отметить, что налоговые органы предпринимают весь комплекс мер по взысканию задолженности по налогам и другим обязательным платежам:

- выставление платежных требований в сумме недоимки по налогам и сборам;
- взыскание задолженности за счет средств дебиторов согласно пп. 1.12 п.1 ст. 107 Налогового кодекса Республики Беларусь;
- опись имущества, не участвующего в финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- направление писем плательщикам, содержащих информацию о задолженности и разъяснение прав и обязанностей налогоплательщиков;
- работа комиссии по проблеме неплатежей, сокращению задолженности по налогам и неналоговым платежам в бюджет и внебюджетные фонды с приглашением на заседание должностных лиц организации-должника;
- в случае установления фактов необоснованного зачисления выручки и иных денежных средств, являющихся объектом налогообложения, на специальные счета при наличии задолженности по налогам и иным обязательным платежам в бюджет применяется административная ответственность в соответствии со статьей 13.14 КоАП в виде штрафа в размере до 50 базовых величин [1, 4].

Вместе с тем, в настоящее время проблема налогового администрирования сельскохозяйственных организаций остается открытой, что требует дополнительных мер по решению данного вопроса, в частности изменение правового режима функционирования специальных счетов.

Литература

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь: Закон Респуб. Беларусь от 30.12.2018 г. №159-3 [Электронный ресурс]. – Минск, 2020. – Режим доступа : КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Дата доступа : 15.09.2020.
2. О государственной аграрной политике: Указ Президента Респуб. Беларусь от 16 июля 2014 г. №347 [Электронный ресурс]. – Минск, 2020. – Режим доступа : КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Дата доступа : 15.09.2020.
3. О районном бюджете на 2020 год / Ветковский районный исполнительный комитет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vetka.gomel-region.by/ru/byudzet/>. – Дата доступа : 15.09.2020.
4. Кодекс Республики Беларусь об административных нарушениях: Закон Респуб. Беларусь от 21 апреля 2002 г. №194-3 [Электронный ресурс]. – Минск, 2020. – Режим доступа : КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Дата доступа : 15.09.2020.

Т. Г. Нечаева, Т. А. Бородич, К. А. Дикалова

ksenia.dikalova@gmail.com

Белорусско-Российский университет, Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «МАЗ»)

Статья посвящена изучению политики управления денежными потоками производственного предприятия. На примере белорусского предприятия ОАО «МАЗ» оцениваются показатели, характеризующие эффективность формирования и использования денежных потоков, а также рассматривается оптимизация денежных потоков предприятия на основе оптимального остатка денежных средств.

Основной целью деятельности любого производственного предприятия является получение максимальной прибыли и повышение его рыночной стоимости. Одним из способов достижения данной цели, является эффективное управление денежными потоками, которое является важной составной частью общей системы управления финансовой деятельностью предприятия.

Денежные средства предприятия обеспечивают его эффективность, финансовое состояние, платежеспособность, положение на рынке. Излишки денежных средств могут привести к их обесцениванию во времени, а дефицит – к прекращению производства, ухудшению финансового положения предприятия и в дальнейшем к банкротству. Именно поэтому, каждому предприятию необходимо рационально управлять своими денежными потоками.

Денежный поток – совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью. Основу политики управления денежными потоками предприятия составляет обеспечение сбалансированности объемов положительного и отрицательного их видов [1].

Объектом данной работы являлся ОАО «Минский автомобильный завод». Минский автомобильный завод является одним из крупнейших в Европе производителем коммерческих автомобилей и единственным в странах СНГ, заводом, обеспечивающим выпуск, как автомобильной, так и прицепной, пассажирской, специальной техники, автокранов, машинокомплектов автотехники, запасных частей. Автомобильная техника МАЗ поставляется в более, чем 45 стран мира. Основными потребителями являются Беларусь, Россия и Украина [2].

Управлением денежными потоками на анализируемом предприятии занимается финансовая служба ОАО «МАЗ», которая представляет собой подразделение в составе экономической службы предприятия.

Из анализа структуры денежных средств ОАО «МАЗ», проведенного на основе его финансовой отчетности, очевидно, что приток денежных средств на предприятие превышает их отток, а это является обязательным фактором для финансовой стабильности предприятия. Однако более подробный анализ указывает на то, что в большей степени приток сформирован заемными денежными средствами, что является негативным фактором финансовой деятельности предприятия.

Для анализа эффективности использования денежных средств на ОАО «МАЗ» рассчитана их оборачиваемость, с использованием таких показателей, как коэффициент и период оборачиваемости денежных средств. По данным 2018 года коэффициент оборачиваемости денежных средств предприятия равен 47,3 оборота, а период оборачиваемости – 7,6 дней.

Также в процессе анализа были рассчитаны коэффициенты, характеризующие эффективность формирования денежных потоков и эффективность использования денежных средств.

Коэффициент эффективности денежного потока в 2017 году составлял 0,0002, а в 2018 году – 0,019. Низкое значение рассчитанного коэффициента (меньше единицы) свидетельствует о затруднениях предприятия, связанных с погашением обязательств за счет собственных средств.

Коэффициент достаточности чистого денежного потока в 2017 году был равен 0,0008, а в 2018 году – 0,0702. Значение рассчитанного коэффициента указывает на то, что чистый денежный поток ОАО «МАЗ» в анализируемом периоде оказался недостаточным для увеличения стоимости внеоборотных активов.

Коэффициент реинвестирования чистого денежного потока в 2017 году составлял -0,07, а в 2018 году – -3,64. Снижение значения коэффициента свидетельствует о том, что на каждый рубль денежных средств, вложенных дополнительно в основной капитал, было получено меньше чистого дохода.

Коэффициент ликвидности денежного потока в 2017 году был равен 1, а в 2018 году – 1,02. Полученные значения коэффициента свидетельствуют о том, что положительный денежный поток ОАО «МАЗ» обеспечивает полное покрытие отрицательного денежного потока предприятия, это является положительным моментом эффективности использования денежных средств на предприятии.

Коэффициент достаточности денежных потоков от текущей деятельности по данным 2017 года равен 0,97, а по данным 2018 года – 1,05. Значения коэффициента свидетельствуют о том, что в 2018 г. предприятие смогло обеспечить отток денежных средств от текущей деятельности их притоком, т. е. в этом году наблюдается профицит денежных средств, а в 2017 г. – не смогло, т. е. наблюдается дефицит денежных средств от текущей деятельности предприятия.

Коэффициент накопления денежных средств в 2017 году составлял 0,0002, а в 2018 году – 0,019. Полученные низкие значения коэффициента свидетельствуют об отсутствии запаса денежных средств на предприятии.

Коэффициент потребления денежных средств в 2017 году был равен 0,7, а в 2018 году – 0,67. Из данных значений следует, что в среднем на 1 рубль притока денежных средств у ОАО «МАЗ» в 2017 г. и в 2018 г. приходится соответственно по 70 копеек и 67 копеек оттока, что свидетельствует о полном покрытии оттока денежных средств предприятия их притоком.

Коэффициент инвестирования денежных средств по данным 2017 году составлял 0,019, а в 2018 году – 0,024. Полученная динамика роста значений коэффициента свидетельствует о том, что за анализируемый период ОАО «МАЗ» увеличило объемы инвестирования.

На основе проведенного анализа предлагается оптимизировать денежные потоки ОАО «МАЗ» на основе оптимального остатка денежных средств.

В экономической литературе рассматриваются две модели расчета оптимального остатка денежных средств, получившие распространение в мировой практике: модель В. Баумоля и модель Миллера-Орра.

Для расчета оптимального остатка денежных средств по модели Баумоля использованы следующие данные:

- расходы по конвертации денежных средств в ценные бумаги (F) – 100 тыс. р.;
- годовая потребность в денежных средствах, необходимых для поддержания текущих операций (T) – 350 000 тыс. р.;
- величина альтернативного дохода (процентная ставка краткосрочных рыночных ценных бумаг) (k) – 9 % в год (0,02% в день).

Оптимальный остаток денежных средств ОАО «МАЗ» по модели Баумоля:

$$C = \sqrt{\frac{2 \cdot F \cdot T}{k}} = \sqrt{\frac{2 \cdot 100 \cdot 350\,000}{0,0002}} = 591\,608 \text{ тыс. р.}$$

Из расчетов по модели Баумоля следует, что оптимальный остаток денежных средств, к поддержанию которого должно стремиться предприятие равен 591 608 тыс. р.

Для расчета оптимального остатка денежных средств по модели Миллера-Орра необходимы следующие данные:

- минимальный запас денежных средств (L) – 13 404 тыс. р.;
- расходы по конвертации денежных средств в ценные бумаги (F) – 425 тыс. р.;
- процентная ставка (k) – 9 % в год (0,02% в день);
- дисперсия сальдо дневного денежного потока (δ^2) – 618 605 581 тыс. р.

Оптимальный остаток денежных средств ОАО «МАЗ» по модели Миллера-Орра:

$$Z = \left(\frac{3 \cdot F \cdot \delta^2}{4 \cdot k}\right)^{\frac{1}{3}} + L = \left(\frac{3 \cdot 425 \cdot 618\,605\,581}{4 \cdot 0,0002}\right)^{\frac{1}{3}} + 13\,404 = 112\,931,9 \text{ тыс. р.}$$

Верхний предел остатка денежных средств:

$$H = 3 \cdot \left(\frac{3 \cdot F \cdot \delta^2}{4 \cdot k}\right)^{\frac{1}{3}} + L = 3 \cdot Z - 2 \cdot L = 3 \cdot 112\,931,9 - 2 \cdot 13\,404 = 365\,603,7 \text{ тыс. р.}$$

Из расчетов по модели Миллера-Орра следует, что оптимальный остаток денежных средств, к поддержанию которого должно стремиться предприятие равен 112 931,9 тыс. р. При этом остаток денежных средств на расчетном счете должен варьировать в интервале от 13 404 тыс. р. до 365 603,7 тыс. р., при выходе за пределы интервала необходимо восстановить денежные средства на расчетном счете в размере 112 931,9 тыс. р. Когда достигается верхний предел в размере 365 603,7 тыс. р., необходимо закупить ценные бумаги на сумму 252 671,8 тыс. р., чтобы на счете предприятия сохранялся оптимальный остаток денежных средств.

С учетом того, что в планируемом периоде остаток денежных средств ОАО «МАЗ» будет равен оптимальному остатку, рассчитанному по модели Миллера-Орра рассчитана продолжительность оборота денежных средств.

$$P_{об} = 360 \cdot 112\,931,9 / 1\,289\,640\,000 = 0,03 \text{ дн}$$

Так как планируемая продолжительность оборота денежных средств уменьшилась, по сравнению со значением 2018 года, то наблюдается ускорение оборачиваемости денежных средств ОАО «МАЗ». Это свидетельствует о повышении эффективности использования финансовых ресурсов предприятия.

Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости:

$$\varepsilon = \frac{\Delta P_{об} \cdot \text{Выручка}}{360} = (0,03 - 7,6) \cdot 1\,289\,640\,000 / 360 = -27\,189\,910 \text{ тыс. р.}$$

Рассчитанный экономический эффект показывает, что в результате ускорения оборачиваемости денежных средств сумма высвобожденных средств из оборота ОАО «МАЗ» равна 27 189 910 тыс. р.

Для оптимизации денежных потоков и приобретения абсолютно устойчивого финансового состояния ОАО «МАЗ» следует применять умеренную политику управления денежными потоками, а также составлять план поступления и расходования денежных средств.

Литература

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. 2-е изд. перераб. и доп. / И. А. Бланк. – Киев: Эльга, Ника Центр, 2004. – 656 с.
2. История ОАО «МАЗ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://maz.by/ru/about/history/>. – Дата доступа: 11.09.2020.

Е. А. Кадовба

E.A.Kadovba@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОЦЕНКА И ПОВЫШЕНИЕ СПРОСА НА ИННОВАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье обосновывается необходимость анализа спроса на инновации как фактора инновационного развития и эффективного инвестирования в научные исследования и разработки. Предлагаются подходы к оценке спроса на инновации на уровне страны: на основе анализа баз данных научно-технических предложений и запросов, а также путем исследования уровня платежеспособности основных потребителей инновационной продукции. Обоснована система мер по повышению спроса на инновации в Республике Беларусь.

В условиях инновационного развития, формирования экономики знаний и необходимости модернизации производств большое значение имеет наличие реального спроса на инновации со стороны основных участников инновационного процесса и его соответствие предложению. С другой стороны, от уровня востребованности созданных новшеств и конкретных результатов научных исследований и разработок также во многом зависит и эффективность финансовых вложений в проведение научных исследований и создание инноваций. При отсутствии реального спроса на конечный результат исследований и разработок единственный вид возможного к получению от них эффекта – научный, тогда как возможности достижения какого-либо положительного экономического эффекта фактически отсутствуют. В связи с этим можно сделать вывод, что достаточно актуальной задачей при разработке планов инновационной деятельности как на уровне отдельных организаций, так и на уровне регионов и страны в целом является анализ существующего спроса на инновации и при необходимости разработка и реализация мер по его повышению.

С точки зрения теории, спрос в экономике представляет собой количество продукта, которое покупатели могут и желают приобрести по конкретной цене. Также спрос – это понятие, которое отражает желание и материальную возможность покупателя купить некий товар. Таким образом, исходя из классического определения, дать оценку величине спроса – это значит определить количество продукции, которую готовы приобрести потребители. Соответственно, это касается и анализа спроса на инновационные разработки: новые технологии, продукты и т.д. Очевидно, что дать точную обобщенную количественную оценку объема спроса на инновационную продукцию с этой точки зрения в масштабах хотя бы отрасли – крайне сложная задача, поскольку для этого необходимо было бы свести воедино информацию о запросах на совершенно разные по своей сути инновации. При необходимости оценки спроса на инновации в масштабах региона или страны можно предложить несколько альтернативных вариантов: 1) проводить анализ баз данных предложений и запросов национальных и зарубежных производителей и потребителей инновационной продукции; 2) анализировать уровень платежеспособности основных потребителей инновационной продукции, на основании чего делать ориентировочные выводы об уровне фактического и возможного перспективного спроса на нее.

Первый подход предполагает обобщенное и/или детализированное исследование статистики запросов и предложений со стороны инновационных компаний – потребителей и продавцов инновационной продукции. На рисунке 1 представлены сводные данные о запросах и предложениях инновационных технологий в Беларуси.



Рисунок 1 – Количество запросов и предложений инновационных технологий и продукции со стороны белорусских и зарубежных инновационных компаний (по классификатору Европейской сети поддержки предпринимательства EEN) по состоянию на сентябрь 2020 г.

Примечание: рассчитано и составлено автором по данным источника [1]

На основании данных рисунка 1 можно сделать вывод, что весь объем предложения инновационных технологий и продукции значительно превышает объем спроса на них. При этом предложение со стороны белорусских инновационных компаний более чем в 100 раз превышает спрос, тогда как зарубежные компании в нашей стране все же больше ищут новые технологии, чем готовы продавать сами (спрос немного выше предложения).

Представленные данные позволяют предположить, что спрос на инновации в Республике Беларусь достаточно невысокий. Значительный объем невостребованного предложения в свою очередь говорит о том, что достаточно большое количество результатов научных исследований и разработок могут не найти применения в реальном секторе экономики, а это значит, что уровень эффективности финансовых вложений в них будет низким. Все это подтверждает необходимость разработки и реализации целого комплекса самых разнообразных мер, направленных на повышение спроса на инновации и уровня инновационной активности организаций, а также на создание условий для функционирования как малого, так и среднего, и крупного бизнеса.

Поскольку основными потенциальными потребителями, предъявляющими спрос на инновации, являются государство, организации реального сектора экономики, население и иностранные заказчики, система стимулирующих спрос мер должна быть направлена на увеличение его со стороны именно этих субъектов. Систему предлагаемых в работе мер по стимулированию и повышению спроса на научные исследования, разработки и инновации в рамках страны и отдельных регионов можно разделить на стимулирующие меры со стороны государства и меры со стороны местных органов власти. Это обусловлено тем, что ряд существующих в данной сфере проблем может быть решен только на общегосударственном уровне, при этом важны также и действия на уровне властей регионов, ориентирующихся на особенности и потребности субъектов хозяйствования, функционирующих на их территории.

К мерам первой группы можно отнести следующие:

- содействие кооперации между крупными предприятиями и субъектами малого и среднего бизнеса, передаче на аутсорсинг отдельных операций;

– поощрение предпринимательской активности, стимулирование роста количества субъектов малого и среднего бизнеса, в целом нацеленность на развитие бизнеса в стране;

– обеспечение мотивации эффективного функционирования организаций, что может выражаться в поддержке наиболее успешных из них, а не убыточных и неконкурентоспособных;

– организация системы государственных закупок инновационной продукции у научно-исследовательских учреждений, крупных, средних и мелких организаций-поставщиков на основе изучения спроса на нее и предложений научных и исследовательских учреждений;

– создание благоприятного инвестиционного и инновационного климата для белорусских и иностранных инвесторов, что в свою очередь зависит от большого количества факторов, как экономических, так и некоторых других;

– гарантия прав инвесторов и обеспечение их стабильности;

– содействие развитию честной конкуренции между организациями;

– налоговое стимулирование инновационной деятельности;

– упрощение и детальная проработка процедуры трансфера и коммерциализации технологий;

– совершенствование юридических аспектов инновационной и, в частности, венчурной деятельности, обеспечение комфортных и стабильных условий для работы субъектов малого, среднего и крупного бизнеса;

– содействие росту занятости, в т. ч. путем поддержки развития малого предпринимательства, и стимулирование на этой основе роста доходов населения и др.

В системе стимулирования спроса на инновации со стороны организаций первостепенная роль должна отводиться поддержке предпринимательской инициативы. Во-первых, бизнес создает спрос на новые технологии. Во-вторых, конкурентная среда формирует стимулы для инновационной деятельности.

В качестве мер органов местного управления по стимулированию роста спроса на инновации предлагаются следующие:

– создание региональных баз данных научно-технических разработок, предложений и запросов, в которых будут аккумулироваться все предложения о сотрудничестве, информация о технологических запросах организаций региона, проводимых научных исследованиях и созданных технологиях, что создаст условия для более быстрого поиска партнеров для сотрудничества;

– содействие кооперации между субъектами крупного, среднего и малого бизнеса, научными учреждениями и инновационной инфраструктурой;

– внесение предложений по совершенствованию законодательства в сфере научно-инновационной деятельности и стимулированию предпринимательской активности.

Реализация совокупности обозначенных мер будет способствовать росту спроса на инновации и повышению инновационной активности, что является важной задачей в условиях современной Беларуси.

Литература

1. Республиканский центр трансфера технологий [официальный сайт]. – Режим доступа: <http://ictt.by/rus/>. – Дата доступа: 28.09.2020.

Н. П. Климова

KlimovaN-P@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПОНЯТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ В НАЛОГОВОМ И СТАТИСТИЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Рассмотрены различия названия и содержания показателя, отражающего долю отгруженной инновационной продукции, в Беларуси и в странах Европы. Представлено сравнение критериев отнесения продукции к инновационной с точки зрения налогового и статистического учета Республики Беларусь.

Общепризнанно, что инновации являются фактором роста производительности труда, эффективности производства и конкурентоспособности экономики в целом. Сегодня сами понятия «инновация», «инновационная деятельность», «инновационная продукция» являются довольно широкими и трактуются учеными по-разному, более того, даже в зависимости от целей учета организации могут руководствоваться различными критериями при отнесении производимой продукции к инновационной. Согласно официальной статистике Национального статистического комитета Республики Беларусь, по итогам 2019 года доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организаций промышленности составила 16,6% (18,6% в 2018 г., 17,4% в 2017 г.) [1]. Заметим, что в Европейском инновационном табло (European Innovation Scoreboard – EIS) есть показатель, рассчитываемый аналогично, он называется «Продажа новых для рынка и новых для фирмы инноваций в общем товарообороте, процентов» (Sales of new-to-market and new-to-firm innovations as percentage of turnover). Данный показатель составил, например, всего 8,7% в 2019 году в Швеции, которая сопоставима с Республикой Беларусь по площади и численности населения, но при этом характеризуется значением номинального ВВП на душу населения в девять раз большим, чем в Беларуси в 2019 году. Также по данному показателю Беларусь обогнала в 2019 году такие страны как Австрия (12,59%), Германия (14,04%), Италия (12,40%), Польша (6,28%), Украина (5,05%) и некоторые другие.

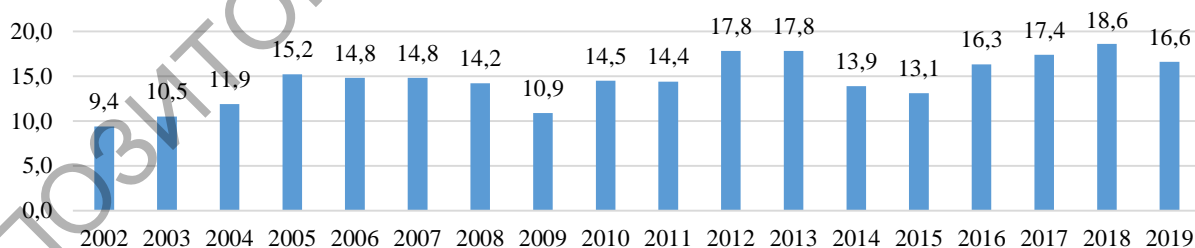


Рисунок 1 – Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленных организаций Республики Беларусь в 2002-2019 гг.

Согласно методологии EIS, показатель «Новые для рынка и новые для фирмы инновации» отображает «оборот новых или значительно улучшенных продуктов и включает в себя как продукты, которые являются только новыми для фирмы, так и продукты, которые также являются новыми для рынка. Таким образом, этот показатель отражает как создание современных технологий (новых для рынка продуктов), так и

распространение этих технологий (новых для фирмы продуктов)» [2]. Очевидно, что критерии отнесения продукции к инновационной для фирмы или рынка будут отличаться для разных отраслей промышленности, для разных стран и в целом могут быть субъективными. По этой причине данный показатель сложно оценивать без комплекса других индикаторов, и рассмотрение его динамики или сравнение уровня с другими странами будет малоинформативным.

В Беларуси в настоящее время отсутствуют единые критерии отнесения продукции к инновационной. При заполнении статистической отчетности 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации» решающим органом является само предприятие или вышестоящее ведомство (создается научно-технический совет, художественный совет и др.). В целях налогового учета инновационной продукцией считается только продукция, содержащаяся в утвержденном Советом Министров перечне. Таким образом, учитывая, что показатель в белорусской статистике называется «Отгружено продукции (работ, услуг) собственного производства в фактических отпускных ценах (за вычетом налогов и сборов, исчисляемых из выручки) ... из нее *инновационная продукция (работы, услуги)*», по нашему мнению, происходит подмена понятия «новшества» понятием «инновация». Понятие «инновационная продукция» используется в налоговом законодательстве по причине предоставления белорусским законом налоговых льгот для производителей инновационной и высокотехнологичной продукции. Например, прибыль от реализации инновационных товаров собственного производства (по перечню) не облагается налогом на прибыль. При этом процедура включения продукции в перечень инновационной довольно сложная: применяются более жесткие критерии, отбор продукции проводится Государственным комитетом по науке и технологиям на основе экспертизы при наличии внушительного пакета собранных документов, утверждается и пересматривается перечень Советом Министров не чаще двух раз в год. Получается, что согласно национальной статистике объемы производства и отгрузки инновационной продукции традиционно велики, что было показано на рисунке выше, а список инновационных товаров, производимых в стране из года в год содержит всего 10-15 наименований товаров. В таблице 1 приведем сравнение критерием отнесения продукции к инновационной с точки зрения налогового и статистического учета.

Таблица 1 – Определение инновационной продукции с точки зрения налогового учета и статистической отчетности

Показатель	Статистический учет инновационной продукции	Налоговый учет инновационной продукции	
1	2	3	
Цель отнесения продукции к инновационной	Отражение в отчете 1-нт (инновации), расчет изменения планового индикативного показателя «Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной»	освобождение от обложения прибыли от реализации таких товаров при условии	
		а) нахождения в перечне инновационных товаров	б) собственного производства таких товаров
Регламентирующий документ	Постановление нац. стат. комитета РБ от 18.07.2017 № 74 Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации» и указаний по ее заполнению; методические документы, рекомендации отраслевых ведомств и министерств	Особенная часть Налогового Кодекса РБ	
		Постановление Совета Министров РБ от 31.10.2012 2012 г. № 995 О порядке формирования перечня инновационных товаров	Постановление Совета Министров РБ от 17.12.2001 г. № 1817 Об утв. Положения об отнесении продукции (работ, услуг) к продукции (работам, услугам) собственного производства

Окончание таблицы 1

1	2	3
Кто принимает решение	само предприятие (экспертная комиссия, художественный совет, научно-технический совет) согласно методическим документам (рекомендациям) вышестоящих органов	в части включения в перечень инновационной продукции – ГКНТ, в части выдачи документов на право промышленной собственности – патентные органы, в части применения налоговой льготы – налоговые органы при предоставлении подтверждающих документов
Критерии отнесения продукции к инновационной	– значительно отличается по своим характеристикам и (или) предназначению от производившейся организацией ранее; ИЛИ – подверглась изменениям технических характеристик с целью создания нового способа ее применения, позволяющего расширить область использования продукции (работы, услуги); ИЛИ – со значит. улучшениями существующих продуктов за счет изменений в материалах, компонентах и прочих характеристиках, улучшающих их свойства; ИЛИ – значительные усовершенствования в способах предоставления услуг (например, эффективность и быстрота), дополнение уже существующих услуг новыми функциями или характеристиками, или внедрение совершенно новых услуг. И – считается инновационной в течение трех лет с момента ее первой отгрузки (выполнения, оказания).	– создается с использованием способных к правовой охране результатов интеллектуальной деятельности (изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, топологий интегральных микросхем, сортов растений, на которые в установленном порядке получены патенты (свидетельства) либо приняты решения патентного органа об их выдаче); И – произведена в период действия сертификата продукции собственного производства (копия сертификата представляется организацией в налоговый орган) И – обладает более высокими технико-экономическими показателями по сравнению с другими товарами, представленными на определенном сегменте рынка, и являются конкурентоспособными

Таким образом, происходит подмена значения понятия «инновационная продукция» и для широкой аудитории транслируются сводные данные статистического учета, согласно которым в стране производится немало инновационных товаров, но степень их инновационности чаще всего небольшая, то есть это «инновации для предприятия». В такой ситуации имеет смысл ввести в более широкий обиход и в законодательные акты, регламентирующие льготы (Налоговый Кодекс, Указы, инструкции по заполнению и сами формы статучета), понятия «инновация для организации», «инновация для внутреннего рынка», «инновация для мирового рынка». В форме отчетности 1-нт инновация уже есть разделение отгруженной инновационной продукции на продукцию новую для внутреннего рынка и для мирового рынка. Однако пока не предусмотрена зависимость между предоставляемыми льготами и уровнем инноваций, кроме того, решение об отнесении инновации к определенному уровню в статистическом отчете принимает само предприятие (созданный совет, комиссия самой организации или ведомства). По нашему мнению, возможно разграничить предлагаемые налоговые льготы в зависимости от уровня инноваций. С целью снижения рисков злоупотребления можно предусмотреть процедуру получения сертификата уровня инновации в ГКНТ. В таком случае появляется возможность уйти от «списочного» предоставления льгот.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 11.08.2020.
2. European Innovation Scoreboard 2020: Methodology Report / Hugo Hollanders. – Maastricht University (Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology – MERIT), 2020. – 36 p. – Mode of access: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/41861/attachments/1/translations/en/renditions/native>. – Date of access: 05.09.2020.

УДК 336.7

В. А. Коврей, Е. Н. Петушков

Petushkovevgenii777@gmail.com

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Беларусь

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрено влияние институциональных факторов внешней среды на банковский сектор Республики Беларусь.

Банковская система – неотъемлемая и существенная часть экономики страны. Банки не только хранят деньги населения, выдают кредиты и контролирует порядок денежных расчетов, современная банковская система представлена множеством коммерческих и некоммерческих банков, каждый из которых может рассматриваться как самостоятельная организация, имеющая свои установки, цели и репутацию. В Республике Беларусь действуют 27 банков, 13 из которых входят в перечень системно значимых банков и небанковских кредитно-финансовых организаций [1].

Ипотечный кризис 2008 года в США показал всю значимость банковской системы, ее взаимосвязь со всеми сферами экономики, а также мировую финансовую связь. Сильная и стабильная банковская система является неотъемлемым фундаментом для экономической состоятельности страны и дальнейшего ее экономического развития.

Нынешний год стал одним из самых экономически трудных с 2008 года для множества стран. Экологические проблемы, пандемия, терроризм и другие проблемы мирового уровня не могли не отразиться на экономических показателях стран с переходной экономикой.

Ухудшение эпидемиологической обстановки в Беларуси, связанное с приходом ковида, отразилось и на банковской системе страны. Курс доллара за 3 месяца вырос на 20 копеек или 12%, было выдано кредитов на сумму 23 595 млн рублей или прирост в 157% [2].

С начала года срочные рублевые депозиты населения сократились на 99,2 млн рублей и на начало июля составили 5,032 млрд рублей, свидетельствуют данные Национального банка. Срочные валютные депозиты за полгода сократились еще больше — на 580,7 млн долларов (до 5,6 млрд долларов) [2].

Больше всего за этот период пострадала отрасль туризма, который практически полностью прекратился. Малый и средний бизнес мог потерять до 80% выручки, меньше всего пострадала отрасль ИТ, компании которой наоборот нарастили свои обороты.

Летом ситуация в банковском секторе стала стабилизироваться, вклады продолжали привлекаться, выдача кредитов вышла на стабильный уровень. Однако

в августе из-за дестабилизации обстановки в стране все изменилось, доверие к национальной валюте ослабло, что привело к дестабилизации обстановки в банковском секторе. Рублевые депозиты населения за август сократились на 169,1 млн BYN, а остатки на всех видах валютных депозитах уменьшились на 226,2 млн USD. За август по сравнению с июлем средние остатки на рублевых депозитах предприятий сократилось на 1,082 млрд BYN. В целом предприятия-резиденты и население выкупили у банков 1,274 млрд USD. В июле чистая покупка составляла 162,1 млн USD, в августе 2019 года отмечалась чистая продажа на 253,5 млн USD [1].

Снятия столь больших сумм не могла не сказаться на внутреннем валютном рынке и привела к рекордному обвалу ЗВР РБ. Резервы за август сократились на 1,4 млрд USD или 16%. Это самое большое падение ЗВР за всю историю публикации статистики.

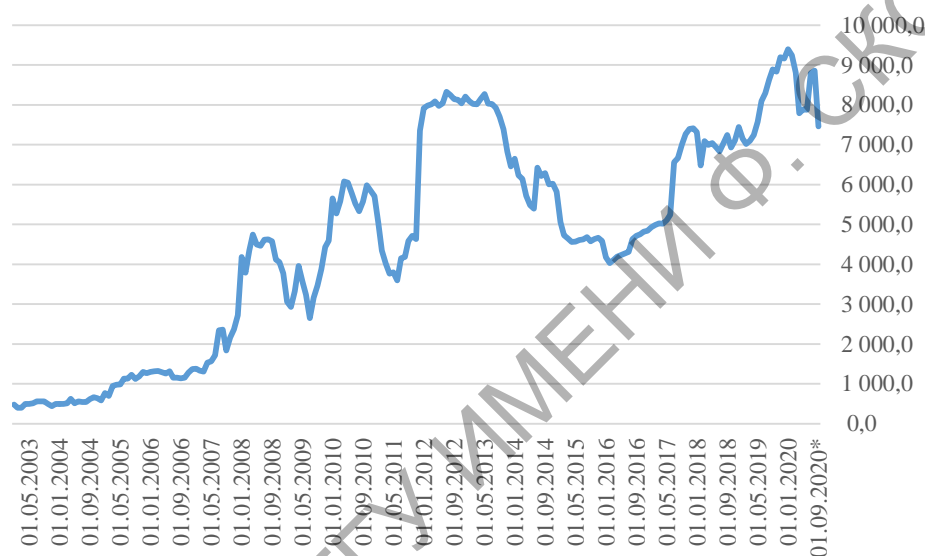


Рисунок 1 - Международные резервные активы Республики Беларусь в соответствии с методологией МВФ, млн долларов США

Примечание – Источник: [1]

Так как курс плавающий, т.е. колеблется в зависимости от валютного рынка, резкий спрос на валюту со стороны населения привел к ослаблению национальной валюты. Так в августе курс доллара по отношению к национальной валюте составлял 2,66 BYN или увеличение на 9,1% по отношению с началом месяца. За год стоимость доллара и вовсе увеличилась на 26% [1].

Банки больше не заинтересованы в привлечении кредитных средств, их главная цель сейчас – сохранить ликвидность своих активов. Именно поэтому более половины банков перестали предоставлять деньги под проценты, а некоторые и вовсе отменяют овердрафт и вводят ограничения на снятия наличных. Так, например, «Дабрабыт», «Белинвестбанк» предоставляют потребительские кредиты под 24,99% годовых [3], «Паритетбанк» и вовсе под 27% годовых [4].

В свою очередь проценты по вкладам в национальной валюте в некоторых банках достигают 22% годовых. Так, «Банк РРБ» предоставляет вклады под 22% годовых [5], а «МТБанк» под 18% [6].

Некоторые банки с целью привлечения денежных средств предлагают снижения процентной ставки по имеющимся кредитам. Так, например, ОАО «Белагропромбанк»

предлагает своим клиентам снизить их финансовую нагрузку по кредитам до 5%, при условии размещения денежных средств в иностранной валюте на вкладах этого банка [7].

На данный момент ситуация стабилизировалась, однако делать долгосрочные прогнозы пока рано.

Литература

1. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 12.09.2020.
2. Бюллетень банковской статистики 2020 / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/Publications/bulletin>. – Дата доступа: 12.09.2020.
3. Официальный сайт «Банк Дабрабыт» // Режим доступа: <https://bankdabrabyt.by> Дата доступа: 12.09.2020 г.
4. Официальный сайт «Паритет Банк» // Режим доступа: <https://www.paritetbank.by/private> Дата доступа: 12.09.2020 г.
5. Официальный сайт «Банк РРБ» // Режим доступа: <https://www.rrb.by> Дата доступа: 12.09.2020 г.
6. Официальный сайт «МТБанк» // Режим доступа: <https://www.mtbank.by> Дата доступа: 12.09.2020 г.
7. Официальный сайт «Белагропромбанк» // Режим доступа: <https://www.belapb.by/> Дата доступа: 12.09.2020 г.

УДК 368.81:004.056.53:336.717.1:336.741.225(476)

А. К. Костенко

nafilet@list.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СТРАХОВАНИЕ КИБЕРУГРОЗ ДЕРЖАТЕЛЕЙ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ: ОБЗОР СТРАХОВОГО РЫНКА БЕЛАРУСИ

В статье рассмотрены тенденции и перспективы развития сектора добровольного страхования рисков держателей банковских платежных карт на рынке страховых услуг Беларуси, выполнен сравнительный анализ условий страхования данной категории клиентов отечественных коммерческих банков.

В последние несколько лет на страховом рынке Беларуси большую популярность набирает добровольное страхование рисков держателей банковских платежных карт. По итогам 2019 года данный вид страхования вышел на третье место после страхования от несчастных случаев (болезней), имущества и гражданской ответственности, и по своим масштабам стал сопоставим со страхованием недвижимости (квартир, строений, домов, коттеджей). [1] Важным фактором, мотивирующим страховые организации к страхованию кибер-угроз держателей банковских карт, выступает надежность функционирования платежных систем банков и АС МБР Нацбанка Беларуси, в которой в режиме реального времени производится обработка (списание, зачисление средств) встречных потоков требований и обязательств участников расчетно-клиринговой системы по розничным платежам, основу которой составляют расчеты с использованием банковских платежных карт, ЕРИП и система мгновенных платежей.

Желая обезопасить себя и своих клиентов от потенциальных убытков, коммерческие банки часто выступают инициаторами страхования рисков держателей банковских платежных карт, взаимодействуя со страховыми организациями в рамках программ банкострахования на основании договоров поручения, т.е. в качестве страхового агента. В качестве страховых случаев выступают: утрата, хищение,

повреждение карточки; несанкционированное списание денежных средств со счета в результате интернет-мошенничества; хищение наличных денежных средств; утрата, хищение документов; защита цены и товара с территорией действия Республика Беларусь. Сопутствующие расходы клиента, покрываемые за счет страховой суммы, могут быть связаны с блокировкой (помещением в стоп-лист) и перевыпуском платежной карточки в результате ее утраты, хищения, повреждения.

С 1 сентября 2019 года Указом Президента от 11.05.2019 №175 «О страховании» для заключения договора добровольного страхования желающим застраховать свои платежные карты уже не нужно будет ехать в офис страховой компании или встречаться со страховым агентом. Страховые организации получили право заключать такие договоры в электронном виде через свой официальный сайт либо организации, получившей от страховщика соответствующие полномочия, например, банка. При этом их можно заключать без применения электронной цифровой подписи. [2]

В таблице 1 представлен сравнительный анализ условий по данному виду добровольного страхования, предлагаемого страховыми организациями Беларуси во взаимодействии с банками-эмитентами платежных карт. Отдельные банки совместно со страховыми организациями-партнерами дополнительно предлагают своим клиентам снижение страховых премий в период проведения рекламных акций, разнообразные скидки с суммы страхового взноса. Например, скидка при страховании каждой дополнительной карточки в полисе, которая может достигать 10%, а также специальные скидки для отдельных категорий клиентов (для «Карты учащегося» в ОАО АСБ «Беларусбанк» она составляет, к примеру, 70%).

Представленные в таблице 1 продукты страховых организаций условно можно разделить на две категории – универсальные (максимально учитывающие возможность выбора альтернативы при закреплении в договоре страхования таких параметров, как срок страхования, сумма страхового покрытия, сумма страхового взноса, а в отдельных случаях позволяющие выбрать и банк-эмитент) и уникальные (привязанные к продуктам конкретных банков, оформленным с использованием банковских платежных карт, дифференцированных по статусу их владельца – Visa Classic, Visa Gold и т.д.).

Самый универсальный продукт на белорусском рынке страхования кибер-угроз держателей банковских платежных карт предлагается сегодня ЗАО «Промтрансинвест». Не лоббируя интересы конкретного банка, данная страховая организация предоставляет клиенту свободу выбора по срокам страхования в пределах срока действия банковской платежной карты и суммам страхового возмещения с фиксированным размером страхового взноса. Сумма страхового покрытия при этом определяется как в национальной, так и в иностранной валюте и может устанавливаться по банковской карточке (массиву номеров банковских карточек) либо по договору страхования в целом. Страховые суммы в ЗАО «Промтрансинвест» устанавливаются в единой валюте.

Предлагаемые в Беларуси базовые страховые тарифы устанавливаются в фиксированной сумме либо в процентах от суммы договора страхования, и могут зависеть от принадлежности банковской карты к международной (Visa, MasterCard) или внутренней (БЕЛКАРТ) платежной системе. Страховые взносы держателей банковских карт внутренней платежной системы БЕЛКАРТ, как правило, ниже, поскольку перечень покрываемых страховой организацией рисков и география их локализации скромнее.

В частности, по условиям договора страхования расходы на восстановление официальных документов, ключей, замену мобильного телефона владельца карточки, похищенных одновременно с карточкой платежной системы БЕЛКАРТ, могут ему не возмещаться.

Таблица 1 – Сравнительный анализ условий добровольного страхования рисков держателей банковских платежных карт в Республике Беларусь

Наименование страховой организации	Сроки страхования (в пределах срока действия карточки)	Страховой взнос	Сумма страхового покрытия	Наименование банка-партнера
СБА ЗАСО «Купала»	1 год / 2 года / 3 года	0,255% / 0,51% / 0,765%	4705,88 BYN / 6274,50 BYN на выбор страхователя	ОАО «Статусбанк»
	1 год 2 года 3 года	10 BYN / 15 BYN / 50 BYN 18 BYN / 27 BYN 24 BYN / 36 BYN	4000 BYN / 6000 BYN / 20 000 BYN 4000 BYN / 6000 BYN 4000 BYN / 6000 BYN	ОАО «Беларусбанк»
	от 1 года до 5 лет	20 BYN	7840 BYN	ЗАО «Идея Банк»
ЗАО «СК «ЭРГО»	на срок действия карточки	30,3 BYN	3 000 BYN	ОАО «БПС-Сбербанк»
ЗАСО «Кентавр»	от 1 месяца до 1 года	20 BYN / 40 BYN	1000 BYN / 2000 BYN	ЗАО «Идея Банк»
	1 год	от 20 BYN	до 3000 BYN	ОАО «Белгазпромбанк»
ЗАСО «Imkliva Insurance»	13 месяцев 25 месяцев 37 месяцев	1,14% 2,19% 3,24%	1000 BYN / 3000 BYN / 5000 BYN на выбор страхователя	ОАО «Статусбанк»
	37 месяцев 37 месяцев 13 месяцев 25 месяцев 37 месяцев	50 BYN (Visa Classic) 100 BYN (Visa Gold) 10-25 BYN (прочие карты) 10-25 BYN (прочие карты) 10-25 BYN (прочие карты)		
	13 месяцев 25 месяцев 37 месяцев	11,40 BYN / 21,90 BYN / 32,40 BYN 34,20 BYN / 65,70 BYN / 97,20 BYN 57 BYN / 109,5 BYN / 162 BYN	1000 BYN / 3000 BYN / 5000 BYN на выбор страхователя	ЗАО «БТА Банк»
	от 1 года до 5 лет	6,6 BYN / 19,8 BYN / 33 BYN для Visa, MasterCard 4,3 BYN / 12,9 BYN / 21,5 BYN для БЕЛКАРТ	1000 BYN / 3000 BYN / 5000 BYN	ОАО «Белинвестбанк»
ЗАСО «Белнефтестрах»	1 год для платежных карточек VISA	3,5 BYN / 6,6 BYN / 20 BYN 33 BYN / 66 BYN	530 BYN / 1000 BYN / 3030 BYN 5000 BYN / 10 000 BYN	ОАО «Технобанк»
ЗАСО «Промтрансинвест»	от 1-го месяца до 5 лет и 1-го месяца	0,21%	по соглашению сторон как в BYN, так и в иностранной валюте.	Все банки РБ

По итогам проведенного в таблице 1 сравнительного анализа самый низкий размер страхового взноса в процентах от суммы договора страхования предлагается ЗАО «Промтрансинвест» и составляет 0,21% вне зависимости от продолжительности срока страхования. Самый высокий – в ЗАО «Кентавр» по картам, эмитированным в ЗАО «Идея Банк»: 20 BYN при максимальной сумме возмещения 3000 BYN, т.е. не менее 2% на временном интервале до 1 года. Самая низкая сумма страхового покрытия, которая с увеличением срока страхования имеет тенденцию к уменьшению, предлагается в ЗАО «Imkliva Insurance» – от 317 до 793 BYN на временном интервале до 37 месяцев. Самая высокая из установленных на фиксированной основе сумма страхового покрытия – 20 000 BYN в СБА ЗАО «Купала» по картам, эмитированным в ОАО «Беларусбанк».

Таким образом, в эпоху развития IT-индустрии и цифровизации бизнес-процессов уже невозможно игнорировать кибер-угрозы и связанные с ними последствия преступлений против информационной безопасности, в том числе для держателей банковских платежных карт. Сегодня они являются достаточно уязвимыми для кибермошенников и нуждаются в дополнительной защите своих денежных активов со стороны страховых организаций. Последние, понимая перспективность и высокую потенциальную емкость данного сегмента рынка страховых услуг, вступают сегодня в фазу острой конкурентной борьбы за клиента, стараясь уходить из-под влияния отдельно взятых коммерческих банков, оставаясь с ними на рельсах кооперации в рамках разнообразных программ банкострахования.

Литература

1. Страховой рынок Республики Беларусь за 2019 год / офиц. сайт Белорусской ассоциации страховщиков. – Режим доступа: <http://www.belasin.by/news/news1269/news.aspx?id=4319>. – Дата доступа: 15.09.2020.
2. Как изменится страховой рынок с 1-го сентября / электронное издание «Экономическая газета» от 25.05.2019. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/kak-izmenitsya-strahovoj-rynok-s-1-sentyabrya>. – Дата доступа: 14.07.2020.

УДК 336.77

Т. И. Иванова

itigomel@mail.ru

М. Д. Назарова

marina-nazarova-1999@inbox.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье определена роль кредитных ресурсов в финансировании малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь. Обозначены основные проблемы кредитования банковским сектором малого и среднего бизнеса, связанные с высокой стоимостью кредитных ресурсов и необходимостью залогового обеспечения. Несмотря на имеющийся потенциал в развитии банковских продуктов и услуг, белорусским банкам следует сформировать новый кредитный механизм поддержки малых и средних предприятий.

Потребности развития белорусской экономики в нынешних условиях требуют переосмысления роли и места малого и среднего бизнеса в системе финансовых отношений и поиска путей их дальнейшего роста. Основным фактором реализации экономического потенциала данного сектора экономики является стабильная возможность получения банковских кредитов для финансирования текущей деятельности и инвестиционных проектов. Субъекты малого и среднего бизнеса

нуждаются в источниках финансирования как на стадии становления, так и в процессе развития. Традиционные источники финансовых ресурсов, используемые для крупного бизнеса – самофинансирование путем реинвестирования чистой прибыли и займы на рынке капитала посредством выпуска собственных ценных бумаг – для малого и среднего бизнеса или недоступны вообще, или крайне ограничены. Поэтому наиболее востребованными источниками финансирования для этих субъектов бизнеса становятся банковские кредиты и финансовые субсидии государства.

Однако, в 2019 году только четверть малых и средних предприятий привлекали банковские кредиты, 9,8% обращались за кредитом, но не получили его. Подобная ситуация наблюдалась и в предыдущие годы [1].

Кредиты малому и среднему бизнесу в настоящее время предоставляют многие белорусские банки. Среди них лидирующие позиции занимают ОАО «Банк развития Республики Беларусь», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белинвестбанк».

Преимущества кредитования сегмента рынка малого и среднего бизнеса для коммерческих банков очевидны – это высокодоходный бизнес и возможность диверсификации кредитного портфеля. Учитывая эти преимущества, в целом по Беларуси объемы выданных кредитов малому и среднему бизнесу ежегодно с 2014 года стабильно росли (рисунок 1).

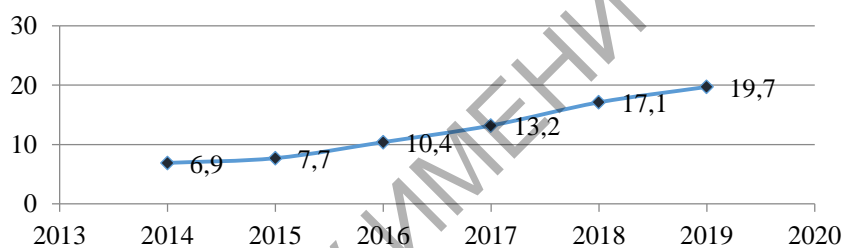


Рисунок 1 – Динамика объемов кредитования малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь за 2014-2019 гг.

Одновременно с ростом объемов кредитования снижалась доля проблемной задолженности данного сектора несмотря на то, что по-прежнему она оставалась самой высокой в кредитном портфеле белорусских банков. Так, по состоянию на 01.01.2020 года доля просроченной задолженности в совокупном портфеле кредитов малого и среднего бизнеса составила 15,2% (минус 0,7 п. п. по сравнению с показателем на 01.01.2019 года), что существенно превышает долю просрочки как в розничном сегменте (4,5%), так и в сегменте кредитования крупного бизнеса (5,3%) (рисунок 2). Это говорит о том, что кредитование данного сектора является высокорисковым для банковской системы.

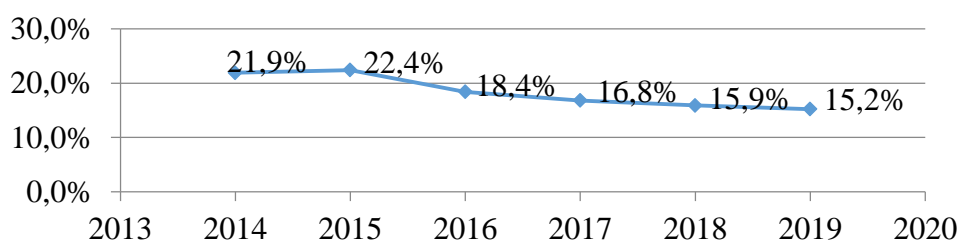


Рисунок 2 – Динамика объемов задолженности по кредитам малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь за 2014-2019 гг.

Основные проблемы, ограничивающие спрос субъектов малого и среднего бизнеса на рынке, – это стоимость заемных ресурсов и необходимость залогового обеспечения. Процентные ставки по новым кредитам банков для субъектов малого предпринимательства – индивидуальных предпринимателей за период 2004 – 2016 гг. в среднегодовом исчислении были выше почти в 2 раза в белорусских рублях и в 1,4 раза в свободно конвертируемой валюте, чем для юридических лиц. Причем, в отдельные годы эта разница доходила до 2,3 и 1,7 раза в белорусских рублях и валюте для предпринимателей и юридических лиц (минимальное значение 1,5 и 1,2 раза) соответственно.

Таблица 1 – Процентные ставки по кредитам для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в бел. рублях и СКВ за 2004 – 2016 гг., % [2]

Год	Индивидуальные предприниматели		Юридические лица	
	BYN	СКВ	BYN	СКВ
2004	56,4	16,2	24,2	9,4
2005	38,0	13,7	20,9	11,4
2006	22,7	11,2	12,0	9,6
2007	15,5	13,4	6,9	9,8
2008	14,5	13,4	6,6	9,9
2009	15,0	13,7	6,7	11,2
2010	14,7	14,9	6,8	11,4
2011	24,9	17,9	7,4	11,4
2012	17,2	13,9	7,8	9,1
2013	28,1	13,6	18,1	8,7
2014	43,2	14,5	24,9	9,4
2015	41,0	13,4	22,1	8,7
2016	37,9	14,1	22,5	8,9

Отраслевая структура выданных в 2019 г. кредитов малому и среднему бизнесу существенным образом не изменилась: лидером осталась торговля (46%), доля выдаваемых кредитов снизилась на 2 п. п. по сравнению с 2018 годом), на 2-м месте – обрабатывающие производства (14%).

Анализ структуры новых кредитов в национальной валюте, выданных юридическим лицам в этом же периоде, показал, что только 30,9% из них имеют срок кредитования более одного года. Основная масса кредитов (42,6%) выдается на срок от 3 до 12 месяцев [2]. Очевидно, что такие кредитные ресурсы не носят инвестиционного характера. Ввиду небольшого срока оборачиваемости они вряд ли могут быть направлены на новое строительство или модернизацию производства.

Многие бизнесмены не пользуются кредитными продуктами из-за отсутствия ликвидного залога. Всего лишь 31,3% субъектов малого и среднего бизнеса может предоставить залоговое обеспечение кредитов, что вынуждает их брать кредиты по более высокой ставке или вовсе отказываться от дополнительного финансирования своей деятельности.

Программы беззалогового кредитования предусматривают недостаточные для развития бизнеса суммы – 300-600 тыс. руб. Предпринимателей отпугивает система оценки бизнеса для использования в качестве залогового обеспечения. До последнего времени недостаточно были развиты подходы к оценке ликвидности залога. На сегодняшний день банки отдают предпочтение в качестве залога недвижимости, новому автотранспорту, оборудованию, покупаемому на кредитные средства.

Часть предприятий не имеет своей собственности, которую можно было бы предложить в качестве залога. Помещения, оборудование, транспорт, во многих случаях, арендуются, а производимый товар не обладает достаточной степенью ликвидности. Если

некоторые программы не предусматривают залоговое обеспечение, по ним предусмотрены повышенные проценты, ограничение по суммам и срокам кредитования [2].

В целом складывается ситуация, когда банковская система Республики Беларусь располагает достаточно большим потенциалом для дальнейшего развития банковских услуг, ориентированных на средний и малый бизнес и корпоративный блок в целом. Но существующий механизм кредитования малых и средних предприятий далек от совершенства. Поэтому для обеспечения предпринимателей финансовыми ресурсами необходимо решить целый комплекс взаимосвязанных задач, который будет формировать новый кредитный механизм поддержки малых и средних предприятий.

Литература

1. Белорусский бизнес 2019: состояние, тенденции, перспективы. Исследовательский центр ИПМ, 2019 [Электронный ресурс] – URL : <http://www.research.by>. – Дата обращения: 25.09.2020.
2. Малое и среднее предпринимательство в Республики Беларусь = Small and medium-sized business in the republic of Belarus / ред.коллегия И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск, 2019 [Электронный ресурс] – URL : <https://www.belstat.gov.by>. – Дата обращения: 25.09.2020.

УДК 336.77(476)

О. О. Порошина, Д. С. Пастушенко

poroshina@tut.by, darya.past1@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье представлены выявленные в результате исследования ипотечного кредитования недостатки, устранение которых будет способствовать расширению возможностей приобретения жилья, развитию строительного комплекса и сопутствующих отраслей, развитию банковской деятельности.

По сравнению с наиболее распространенными способами приобретения жилья ипотечное кредитование обладает рядом преимуществ и, по сути, представляет собой новый уровень организации экономических отношений в жилищной сфере. В основе данных преимуществ лежит оптимальное распределение рисков, их минимизация.

Несмотря на наличие нормативной правовой базы, регулирующей ипотеку в Республике Беларусь, доля жилищных кредитов в ВВП не достигает 6% (таблица 1), что значительно ниже значений аналогичного показателя стран с развитыми финансовыми рынками.

Таблица 1 – Задолженность физических лиц по кредитам на цели финансирования строительства и приобретения жилья в Республике Беларусь, млн руб.

Наименование	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кредитная задолженность физических лиц на цели строительства и приобретения жилья на 1 января, всего	2961	3857	4516	5122	5330	5911	7096
Выдача кредитов на цели строительства и приобретения жилья, всего	85,2	64,2	62,4	40,3	36,7	104,7	120,1
Всего к ВВП, %	4,4	4,8	5	5,4	5	4,9	5,8

Источник: рассчитано на основании данных аналитических бюллетеней Национального банка Республики Беларусь и данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Страновое сравнение показателя отношения активов банков к ВВП [1] позволяет сделать вывод об их недостаточности в Республике Беларусь, что обуславливает дороговизну кредитных ресурсов, в том числе долгосрочных, направляемых на выдачу кредитов на недвижимость.

Проблема отсутствия у банков дешёвых долгосрочных ресурсов может быть решена путем выпуска ипотечных облигаций, которые могут повторно обращаться на рынке. Однако, как показывает практика, такого рода облигации не являются привлекательными и востребованными среди инвесторов. В 2018 г. объем выпусков ипотечных облигаций составил всего 10 млн руб. [2, с. 59]

Несмотря на снижение ставки рефинансирования (2018 г. – 10%, 2019 г. – 9%), ставки по кредитам на финансирование недвижимости под залог, остаются все еще довольно высокими (рисунок 1).

Срок кредитования в Республике Беларусь – не более 20 лет (чаще всего от 10 до 15 лет), тогда как в большинстве стран он превышает 20-летний порог в 1,25-1,5 раза.

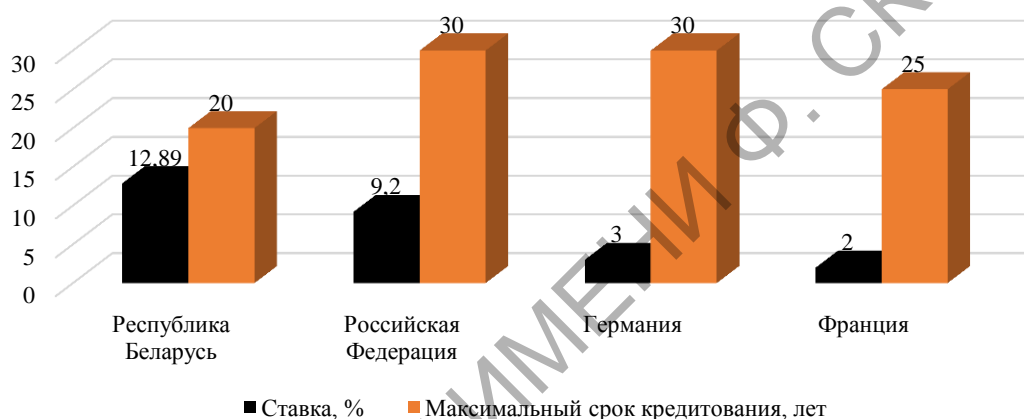


Рисунок 1 – Условия ипотечного кредитования

Высокие ставки по кредитам на строительство и приобретение жилья, небольшие сроки выплат ипотеки обуславливают значительный размер ежемесячных платежей. Соответственно, низкие доходы значительной части населения, недостаточные для ежемесячного погашения долга, не позволяют воспользоваться данным механизмом.

Существенной проблемой рефинансирования ипотечных кредитов является отсутствие полноценно функционирующих институциональных инвесторов (пенсионные, трастовые фонды, крупные страховые компании, обладающие капиталами для вложения в малорискованные бумаги). Отсутствие вторичного рынка ипотечных кредитов, на котором инвесторы могли бы вкладывать в промышленность, аграрный сектор, строительство жилья свои средства, не позволяет связать рынок недвижимости с фондовым рынком. Не способствует развитию ипотеки и отсутствие подменного фонда жилья.

Важным этапом активизации ипотечного рынка в Республике Беларусь является принятие Указа Президента Республики Беларусь от 16 апреля 2020 года №130 «Об ипотечном жилищном кредитовании», вступающего в силу с 19 октября 2020 г. Нововведения касаются в первую очередь механизма выдачи кредитов под залог жилья.

В соответствии с Указом ипотека распространяется на готовое зарегистрированное жилье, а также на земельный участок, на котором находится приобретаемое жилье.

Вводится процедура взыскания ипотечного имущества: банк сможет взыскать предмет ипотеки, если задолженность по основной сумме долга превышает 10% от суммы предоставленного кредита, а также просроченная задолженность по основной сумме долга и процентам за пользование кредитом составляет более 90 дней (в случае

смерти кредитополучателя – более 9 месяцев). Ранее ни срок, ни задолженность, при которой кредитор может обратиться в суд, не регламентировались.

Упрощается процесс регистрации залога. Банк сможет направлять запрос в Агентстве по государственной регистрации и земельному кадастру самостоятельно.

Банки получают первоочередное право на удовлетворение неисполненных обязательств по кредиту за счет ипотечного жилья. Требования других кредиторов, обеспеченные залогом этого жилья, будут удовлетворяться после полного погашения долгов банка.

Вместе с тем, дополнительные риски для банков обусловлены необходимостью предоставлять отсрочку по выплатам кредита заемщикам на время их службы в армии, в т.ч. альтернативной.

Кроме того, с принятием указанного нормативного документа остается нерешенным ряд проблемных вопросов. Так, в соответствии с Указом ипотека относится только к готовому жилью – первичному и вторичному рынку. На строящуюся недвижимость она не распространяется.

Банки по-прежнему смогут использовать иные способы обеспечения кредита кроме залога, например поручительство.

Требует решения и вопрос выселения из жилых помещений семей с несовершеннолетними или недееспособными членами семьи в случае систематических неплатежей по ипотечному кредиту. Отметим, что зарубежная практика предоставления коммунального жилья неплательщикам позволяет банкам реализовывать заложенное имущество и компенсировать свои убытки.

В условиях отсутствия четкого порядка отчуждения заложенного жилья банки вынуждены закладывать возникающие риски в стоимость кредитов или предлагать дополнительные условия, которые усложняют процедуру получения кредита или ведут к его удорожанию.

Таким образом, среди причин, сдерживающих развитие ипотечного кредитования следует выделить: высокие риски неплатежа; отсутствие вторичного рынка ипотечных ценных бумаг; непродолжительный срок выпуска ипотечных ценных бумаг; несоизмеримость процентной ставки по кредитам с уровнем доходов населения; отсутствие надежного механизма перехода денежных средств инвесторов в сферу ипотеки, отсутствие подменного фонда жилья.

Постепенная стабилизация ситуации на денежном рынке, сокращение объемов льготного кредитования населения создают предпосылки для оживления ипотечного рынка. Однако ипотека как один из рыночных инструментов кредитования не получит дальнейшего развития без формирования соответствующих условий, которые сделают данный вид долгосрочных заимствований привлекательным как для банков, так и для населения: повышение доходов населения, обеспечение ценовой стабильности и устойчивости банковской системы, развитие институтов, предоставляющих ипотечные кредиты.

Литература

1. Активы банков к ВВП за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.theglobaleconomy.com/rankings/bank_assets_GDP/. – Дата доступа: 25.03.2020.
2. Горяева, Е.А. Совершенствование внебюджетного финансирования жилищного строительства в Республике Беларусь / Е.А. Горяева // Банкаўскі веснік. – 2018. – №1. – С. 55–64.
3. Об ипотечном жилищном кредитовании: Указ Президента Респуб. Беларусь от 16 апреля 2020 года № 130 [Электронный ресурс]. – Минск. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-130-ot-16-aprelja-2020-g-23416/. – Дата доступа: 10.08.2020.

Р. Д. Ткачѳв

roman_tkachev@tut.by

Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины, Беларусь

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕТОДОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ НЕИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ С ПОМОЩЬЮ КРАУДФАНДИНГА

В статье подробно рассмотрен процесс трансформации методов привлечения средств неинституциональных инвесторов на мировом рынке венчурного капитала на примере развития краудфандинга, а также проведен сравнительный анализ существующих определений венчурного капитала, институциональных и неинституциональных инвесторов с выделением ключевых отличий между ними.

Анализируя современную литературу и научные труды, посвященные неинституциональным инвесторам и их влиянию на бизнес-среду и мировой рынок венчурного капитала, можно прийти к выводу, что неинституциональный инвестор является продуктом исключительно современных тенденций (например, глобализация и/или развитие цифровых технологий). Однако, более детальный анализ роли неинституциональных инвесторов и методов привлечения их средств на мировом рынке венчурного капитала показывает, что они существовали задолго до появления таких благ современности, как Интернет или смартфон, и, более того, уже успели претерпеть глубокие изменения за последние столетия.

Согласно определению Национальной ассоциации венчурного капитала США, венчурный капитал – это намерение финансировать наиболее инновационных предпринимателей, чтобы превратить прорывные идеи в новые растущие компании, которые ведут к созданию новых рабочих мест и экономическому росту [1].

Если рассматривать труды российских учёных, работающих в данном направлении, стоит отметить следующее определение венчурного капитала, разработанное Щербаковой Л.И.: «Венчурный капитал – это рисковый капитал, финансирующий инновационные проекты малых фирм, характеризуется рядом особенностей, отличающих его от банковского и промышленного капитала» [2].

Проанализировав два определения, сформированных в разных социально-экономических контекстах, можно выделить следующие характерные черты венчурного капитала:

- венчурный капитал – это капитал для вложений повышенного риска;
- целевая аудитория – стартап-компании;
- вложения происходят на ранних этапах существования компании;
- финансируемые проекты характеризуются инновационностью и новизной.

Как было отмечено ранее, на мировом рынке венчурного капитала различают институциональных и неинституциональных инвесторов. Можно выделить два основных различия между институциональными и неинституциональными инвесторами:

1. Неинституциональный инвестор – частное лицо, тогда как институциональный – юридическое.

2. Неинституциональный инвестор использует исключительно собственные средства для инвестиционной деятельности, тогда как институциональный – средства вкладчиков.

Краудфандинг – это способ коллективного финансирования, основанный на добровольном участии. Впервые данный термин был использован Майклом Салливаном в 2006 году, который с помощью краудфандинга попытался открыть компанию-инкубатор для видео-проектов. Несмотря на то, что термин был использован в бизнес-контексте, сбор средств может преследовать совершенно разнообразные цели (например, предоставление помощи пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка политических компаний, финансирование стартап-компаний или создание

программного обеспечения). Хотя краудфандинг практически невозможно представить без интернет-платформы, этот метод генерирования капитала имеет богатую историю, которая началась в 18 веке.

В ранних 1700-ых годах ирландский писатель и общественный деятель, Джонатан Свифт создал Ирландский долговой фонд (IrishLoanFund). Средства фонда формировались из денежных «пожертвований» состоятельных членов общества, которые рассматривали свой вклад как предоставление финансовой помощи бедным слоям населения. Для того, чтобы воспользоваться средствами Ирландского долгового фонда, получатель ссуды должен был соответствовать только двум критериям: быть представителем социально-неблагополучного слоя населения и, несмотря на это, быть способным вернуть фонду ссуду и проценты. Ирландский долговой фонд был настолько успешным и востребованным, что вскоре в Ирландии стали зарождаться похожие фонды, которые использовали в своей деятельности не только вложения состоятельных горожан Дублина, желающих совершить социально-полезный поступок, но и беспроцентные займы и депозиты.

Следующим этапом развития краудфандинга является создание первого кредитного союза. В 1846 году Герман Шульце-Делич, желая помочь голодающему населению Германии, основал мельницу и хлебопекарню, владельцами и спонсорами которой, выступали сразу несколько частных лиц. Этот опыт коллективного и добровольного финансирования благотворительного «проекта» вдохновил его на создание первого в мире кредитного союза в 1852. Для того, чтобы стать членом этого союза необходимо было оформить депозит. Благодаря этому новый член кредитного союза мог рассчитывать на получения займа с заниженной процентной ставкой.

В 1976 развитие краудфандинга продолжилось с помощью исследовательского проекта профессора Мухаммада Юнуса. Суть проекта заключалась в следующем: по 27 долларов США было выдано в качестве займа 42 малоимущим женщинам из Джобра, Бангладеш. Данной суммы было достаточно для открытия небольшого бизнеса. Проект оказался настолько успешным, что вскоре образовался так называемый «Сельский банк», который является первым примером современного микрофинансирования.

Основное отличие от Ирландского долгового фонда заключалось в том, что «Сельский банк» имел три источника финансирования: взносы членов (как в кредитном союзе, описанном выше), добровольные пожертвования состоятельных частных лиц и займы из традиционных банковских институтов.

Первое задокументированное проявление краудфандинга в форме, соответствующей его современному определению, произошло в 1997 году. Британская рок-группа Marillion спонсировала свой масштабный тур по городам США с помощью пожертвований поклонников группы. Незадолго до планируемого тура, один из членов группы отправил электронное письмо поклонникам, с объяснением, что, если Marillion отправится в тур по стране, то коллективно их финансовые потери составят 60 тысяч долларов США. В ответ поклонники творчества рок-группы предложили компенсировать эти затраты. Они начали коллективно собирать деньги и переводить их на эскроу-счёт с условием, что все средства будут возвращены владельцам в случае, если не будет набрано достаточной суммы в согласованный срок. Первая современная компания по привлечению средств неинституциональных инвесторов через краудфандинг закончилась успехом: группа смогла осуществить запланированный тур. Это событие имело значительное влияние не только на мир музыки, но и на мир венчурного капитала.

В 2001 году появилась первая полноценная краудфандинговая платформа, ArtistShare. С помощью нее музыканты могли привлекать финансовые средства на запись нового альбома или организацию тура у своих фанатов в онлайн режиме и вне зависимости от их географического положения. Каждый, кто принимал участие в финансировании кампании, получал билет на концерт или диск группы. В 2008 и 2009 появились такие известные платформы, как IndieGoGo и Kickstarter, соответственно, с помощью которых было реализовано множество высокотехнологических проектов. Например, один из самых успешных продуктов на IndieGoGo – робот Jibo, который привлек 3,7 млн долларов США.

Финансовый кризис, случившийся в 2008 году, стал катализатором повышения роли краудфандинга на рынке венчурного капитала. После его наступления традиционные

институциональные инвесторы утратили способность предоставлять займы в таком же размере и на тех же условиях. В свою очередь, частные и юридические лица, находившиеся в поисках финансовых средств, начали активнее использовать интернет и впоследствии краудфандинговые платформы для реализации своих идей или проектов. Эта тенденция приобрела настолько повсеместный характер, что в период с 2009 по 2015 краудфандинг стал одним из основных способов привлечения венчурного капитала.

Примечательно, что спрос на такой метод привлечения финансовых средств оказался настолько большим, что вскоре было создано более 450 новых платформ, охватывающих самые разные сферы жизнедеятельности человека. К 2015 краудфандинговые платформы сгенерировали более 24,4 миллиардов долларов США, в последующие годы эти суммы постоянно возрастали.

На мировом рынке венчурного капитала активно растёт влияние, так называемого, краудинвестинга (equitycrowdfunding), который представляет собой финансовый инструмент для привлечения капитала в стартапы и предприятия малого бизнеса от широкого круга микроинвесторов. Краудинвестинг стремительно приобретает популярность благодаря таким платформам, как AngelList, StartEngine и SeedInvest. Данные платформы впервые открыли возможность стартапам претендовать на нечто большее, чем генерирование финансовых средств для реализации того или иного проекта. Как и краудфандинг, краудинвестинг позволяет инвесторам вложить деньги в компанию, однако в отличие от первого, с помощью него игроки мирового рынка венчурного капитала приобретают не частичное владение продуктом или услуги, а компанией в целом.

Подводя итоги анализа трансформации методов привлечения средств неинституциональных инвесторов на мировом рынке венчурного капитала на примере развития краудфандинга, можно сделать вывод, что краудфандинг, как метод генерирования финансовых средств, проделал большой путь, начиная с нескольких добровольных пожертвований состоятельных горожан на предоставление микрокредитов бедным слоям населения и заканчивая многомиллионной индустрией, которая благодаря развитию современных технологий, реализовала не одну сотню инновационных проектов по всему миру за последние несколько лет. Прогнозировать дальнейшее развитие данного метода привлечения средств неинституциональных инвесторов крайне затруднительно, однако можно утверждать, что с появлением новых технологий и методов коммуникации, краудфандинг сможет принять совершенно новые формы и предоставить ещё больше возможностей новаторам и инновационным стартапам.

Литература

1. National Venture Capital Association - NVCA [Electronic recourse]. URL:<http://www.nvca.org/about-nvca>. - Дата доступа: 01.09.2020
2. Щербакова, Л.И. Государственное регулирование развития инновационного предпринимательства на базе венчурного капитала. – М: РАГС, 1996. – 20 с.

УДК 336

Т.А. Шердакова, В.В. Лещенко

Lavitabella@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены тенденции развития личного страхования в Республике Беларусь, акцентировано внимание на проблемах, специфике рассматриваемой отрасли. Статистические данные и данные конкретной страховой организации показали, что в структуре страховых взносов около почти половины взносов приходится на личное страхование, что подтверждает востребованность данного вида

страхования и, соответственно, влияние на экономику в целом. Определен ряд мер, применение которых будет способствовать использованию страхового потенциала отрасли личного страхования в Республике Беларусь.

Страховой рынок Республики Беларусь в организационно-правовом аспекте представлен государственными страховыми компаниями, акционерными страховыми обществами, обществами взаимного страхования, и т.д.

Отрасль личного страхования в разных странах – это важный элемент социальной стабильности в обществе. Поскольку страховые компании активно участвуют в пенсионных и социальных программах, поэтому страхование жизни является источником дополнительного дохода граждан и стимулируется государством.

Согласно данным сайта минфина Республики Беларусь, по состоянию на 1 января 2020 г. на белорусском страховом рынке страховую деятельность осуществляли 16 страховых организаций (из них две страховые организации осуществляют добровольное страхование жизни и дополнительной пенсии, одна осуществляет деятельность исключительно по перестрахованию), и 30 страховых брокеров (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Институциональная структура страхового рынка Республики Беларусь в 2018 – 2019 гг.

Институциональная структура рынка	на 01.01.2019	на 01.01.2020	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Количество страховых организаций,	16	16	0	100,00
в том числе:				
государственные	4	4	0	100,00
с долей собственности государства более 50%	4	4	0	100,00
с участием иностранного капитала	6	6	0	85,71
Количество брокеров	29	30	1	103,45

Данные таблицы 1 показывают относительную стабильность институциональных участников на страховом рынке Республики Беларусь. При этом каждая из страховых организаций может оказывать страховые услуги по личному страхованию. Но только две страховые организации – добровольное страхование жизни и дополнительной пенсии. Указанные виды личного страхования являются накопительными и соответственно, долгосрочными. Остальные виды личного страхования, не относящиеся к жизни, - это рискованные и, соответственно, краткосрочные. Поскольку накопительное страхование должно гарантировать возврат денежных средств и их прирост через определенное время, то и требования к организациям, осуществляющим данные виды страхования, повышены, с одной стороны. С другой стороны, востребованность данных видов страхования жизни относительно низкая ввиду суммы доходов, получаемых населением, и механизма страхования.

Согласно статистическим данным, по видам добровольного страхования за 2019 год страховые взносы составили 860,2 млн рублей. В последнее время сохраняется тенденция опережающего роста страховых взносов по добровольному страхованию, в результате чего их доля в общем портфеле страховщиков составила 61,3%, увеличившись по сравнению с 2018 годом на 2,9 п.п.

В структуре страховых взносов по видам добровольного страхования на долю личного страхования приходится 42,3%, имущественного страхования – 51,0%, страхования ответственности – 5,2%, комплексное страхование – 1,5%. Основными драйверами роста стали такие виды добровольного страхования, как страхование

жизни, медицинских расходов, дополнительной пенсии. Темпы роста страховых взносов по указанным видам добровольного страхования за 2019 год по отношению к 2018 году составили 143,9%, 133,8%, 130,2% соответственно.

Страховые взносы по видам обязательного страхования за 2019 год составили 543,2 млн рублей. Удельный вес обязательного страхования в общей сумме взносов за указанный период составляет 38,7% (за 2018 год – 41,6%), из них личное страхование – 43,1% от суммы страховых взносов по видам обязательного страхования, имущественное – 7,2%, страхование ответственности – 49,7% [1]. Исходя из рассмотренных данных, видно, что личное страхование в обязательной и добровольной формах занимает практически половину страхового рынка Республики Беларусь. Это свидетельствует о востребованности данного вида страхования как среди населения, так и юридических лиц и перспективах развития.

Например, исследование страхового портфеля Представительства БРУСП «Белгосстрах» по Калинковичскому району показало, что наибольшее количество заключенных договоров с тенденцией к увеличению наблюдается по таким видам личного страхования как страхование от несчастных случаев, от несчастных случаев и заболеваний, медицинских расходов, а в части обязательной формы – страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний на производстве. Данная тенденция подтверждается и в структуре взносов по личному страхованию как в обязательной, так и добровольной формах.

Исследуя проблемы развития личного страхования в данном регионе, следует отметить следующие: низкую грамотность населения в использовании страховых услуг, недостаточное количество видов страхования, покрытие не всех расходов при наступлении страхового случая. Например, при страховании от несчастных случаев в другой страховой организации, выплату можно получить даже за ссадину, то в БРУСП «Белгосстрах» этот случай не будет признан страховым и будет получен отказ в выплате страхового возмещения. Также следует отметить недостаточное количество случаев, которые могут быть признаны страховыми, высокая стоимость страховых услуг в сравнении с конкурентами, практически бесконкурентный страховой рынок в данном городе.

Рассматривая в целом проблемные аспекты развития белорусского рынка личного страхования, следует отметить преобладание обязательных форм страхования в государственных компаниях, это не дает данному сегменту страхового рынка полноценных конкурентных условий. Кроме того, проблемами развития личного страхования следует назвать отсутствие культуры медицинского страхования у населения страны, слабые стимулы к накоплению, несовершенство налогового законодательства.

Сложившееся состояние страхования жизни в Беларуси требует разработки определенной политики по созданию условий для развития долгосрочного личного страхования. Для развития этой отрасли страхования в Республике Беларусь необходимо предпринять ряд следующих мер.

Следует внести целый ряд изменений в законодательную и нормативную базу. Необходимо предоставить страховым компаниям возможность принять участие в решении социальных проблем. Для этого надо обеспечить участие страховых компаний в реформе системы пенсионного обеспечения. Развивая пенсионное страхование, государство решает проблему получения высоких пенсий для населения. Страховые компании могут принять активное участие в профессиональных пенсионных системах, обеспечивая выплату пенсии льготникам до достижения действительного пенсионного возраста, что обеспечит дополнительные социальные гарантии.

Развитие долгосрочного страхования жизни, в том числе с выплатой рента и аннуитетов, также позволяет привлечь значительные инвестиционные ресурсы и дает возможность населению получать дополнительный доход.

Необходимо решить вопрос о развитии надежных финансовых инструментов для размещения страховых резервов по долгосрочному страхованию. Для развития страхования жизни внести необходимые изменения в валютное законодательство в части

перемещения капитала и разработать нормативные документы, касающиеся размещения страховых резервов. Необходимо создать систему стимулов для развития долгосрочного страхования жизни, включая пенсионное страхование (льготы для физических лиц по налогообложению и т.п.). Опыт развитых зарубежных стран показывает, что существующие льготы способствуют развитию рынка страхования жизни.

В качестве направлений развития личного страхования на уровне конкретных страховых организаций можно предложить следующее:

- снижение корректировочного коэффициента для клиентов, заключающих договор страхования медицинских расходов за комплексное страхование;
- проведение рекламных мероприятий в общественных точках продаж;
- проведение рекламных акций и лекций в крупных организациях города;
- предоставление системы скидок корпоративным клиентам.

Таким образом, обозначенные направления будут способствовать развитию белорусского рынка личного страхования и реализации страхового потенциала рассматриваемой отрасли.

Литература

1. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/ru/supervision/stat/>. – Дата доступа: 10.09.2020.

УДК 336.648

Е. В. Ярош

katelesnikova@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЙ РАЗВИТИЮ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В области инноваций вероятность достижения коммерческого успеха достигается лишь в 10% случаев инвестирования, следовательно, уровень неудачи приближается к 90%. Это объясняется прежде всего тем, что инновационная деятельность субъекта хозяйствования по своему определению связана с высокой степенью неопределенности и риска не достижения поставленных целей, т.е. сложностью предсказания того или иного исхода реализации проекта. Цели же и результаты имеют, как правило, финансовую интерпретацию и противостоят высоким финансовым рискам, что естественным образом должна отражаться на процессе управления инновационной деятельности в части ее стимулирования.

Сегодня в условиях жесткой конкуренции промышленное предприятие может рассчитывать на выживание и дальнейшее процветание, лишь выбрав инновации в качестве основного приоритета стратегического развития, поскольку в соответствии с концепцией компромисса, в бизнесе связь между доходностью и риском прямо пропорциональна, следовательно, инновационная деятельность в случае успеха сулит своим участникам сверхприбыли.

Однако, не смотря на возможную высокую прибыльность инновационной деятельности, высокая неопределенность и вероятность потери авансированного капитала сдерживает, как собственников предприятия осуществлять инновационную деятельность, так и потенциальных инвесторов, и кредиторов вкладывать средства в реализацию рискованных.

В контексте данного вопроса следует сразу сделать некоторые уточнения. Категории «риск» и «неопределенность» иногда употребляются в синонимичном значении. Однако следует разграничить эти понятия. Неопределенность объективна и существует достаточно автономно, а риск субъективен и возникает только тогда, когда

необходимо принимать решение в условиях неопределенности в силу отсутствия достаточной информации в определенной сфере.

Такая неопределенность в большей степени присуща именно инновационной деятельности, т.к. новизна, являющаяся обязательным атрибутом инноваций, и объективное отсутствие достоверной информации о потенциальном объеме спроса на новую продукцию усложняет процесс прогнозирования конечных результатов деятельности по созданию и внедрению новинки на рынок.

На этой основе совершенно справедливо инновационные риски можно выделить в отдельную категорию рисков, потому что инновационная деятельность, предполагающая превышение привычного порога новизны от существенных до радикальных изменений в производственном процессе, порождает еще большую неопределенность результатов деятельности организации.

Поэтому, избегая нарушения общности при упрощении дальнейшего рассмотрения инновационных рисков, среди всего разнообразия рисков целесообразно сконцентрировать внимание на конкретном влиянии производственных факторов на финансовый результат, т.е. финансовых рисках инновационной деятельности.

Говоря о финансовых рисках в инновационной деятельности, необходимо отметить, что соответствующие обстоятельства обуславливают и уровень инновационной активности предприятий в современных условиях хозяйствования: высокая неопределенность и риск, по сути, являются сдерживающими факторами в развитии инноваций, т.е. вложения средств в инновационную деятельность. По этой причине в структуре инвестиций сложилась вполне устойчивая тенденция оттока средств в более прибыльные и менее рискованные проекты.

Такая специфика породила в странах СНГ в том числе и в нашей стране острую проблему нехватки финансовых ресурсов, направляемых на инновационное развитие экономики. А ведь экономический рост обусловлен не столько динамикой инвестиций в стране, сколько их структурой и характером. Например, такой важный источник инвестиций как ПИИ, которые обладают наибольшим потенциалом внедрения новых технологий, сосредоточились в сфере оптовой и розничной торговли, финансовой и страховой деятельности, информации и связи, и транспортной деятельности (порядка 45% от общего объема ПИИ по итогам января-июня 2020 года) [1]. Следовательно, инновационная деятельность занимает свое особое место в совокупной инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования. Схематически представить соотношение инвестиционной и инновационной деятельности, учитывая уровень риска и новизны, можно следующим образом (рисунок 1).

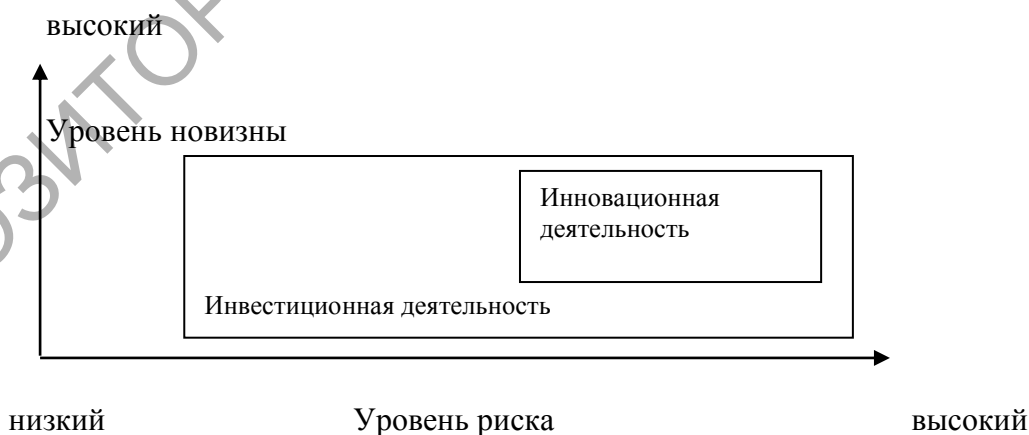


Рисунок 1 – Соотношение инвестиционной и инновационной деятельности по уровню новизны и уровню риска

К инновационной деятельности, как и любой другой предпринимательской применима концепция компромисса «доходность/риск», которая констатирует прямо

пропорциональную связь между этими взаимосвязанными характеристиками: чем выше ожидаемая или требуемая доходность, тем выше и степень риска возможного неполучения этой доходности. А поскольку инновационная деятельность связана с большими рисками, то и доходы по ней будут больше. Получаем вторую зависимость, как особенность инновационной деятельности, выделяющую ее из всей совокупности инвестиционной деятельности (рисунок 2).

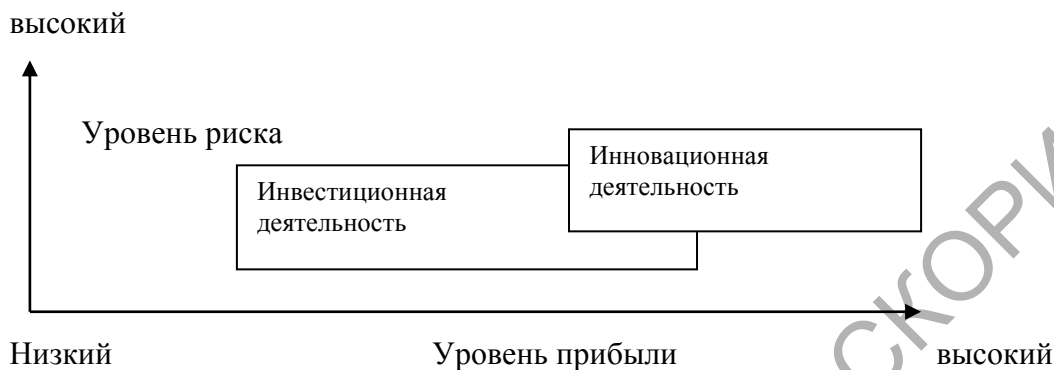


Рисунок 2 – Соотношение инвестиционной и инновационной деятельности по уровню прибыли и уровню риска

Прибыльность инновационной деятельности является основным стимулом к ее осуществлению, что и побуждает собственников даже на пределе своих финансовых возможностей вкладывать финансовые ресурсы в рискованные проекты. А поскольку формирование финансовых ресурсов является фактором развития инновационной деятельности на предприятиях, что обуславливает динамическое соответствие инновационной деятельности с финансовыми ресурсами, то инновационной деятельности помимо специфических рисков будут присуще и финансовые риски, под которыми понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в ситуации неопределенности условий осуществления финансовой деятельности предприятия.

Бланк наделяет финансовый риск предприятия следующими основными характеристиками: экономическая природа, объективность проявления, целенаправленное действие, вероятность реализации, неопределенность последствий, субъективность и вариабельность оценки [2].

Основным классификационным признаком Бланк признает вид финансового риска, что связывает риск с фактором его генерирующим. По видам финансовые риски можно классифицировать на: риск снижения финансовой устойчивости, который связан с несовершенной структурой капитала (чрезмерное использование заемных средств); риск неплатежеспособности (связан с низкой ликвидностью активов); инвестиционный риск (непредвиденные финансовые потери, связанные с инвестиционной деятельностью) и прочие виды рисков – процентный (изменение процентной ставки на финансовом рынке), валютный (присущ предприятиям внешнеэкономическую деятельность по направлению экспорта и импорта), ценовой (обусловленный изменением индекса цен), депозитный, кредитный, налоговый и прочие.

Существуют и другие подходы к классификации и определению финансовых рисков в современной экономической литературе. Однако все ученые единодушны в том, что риск сопровождает все финансовые операции на всех стадиях хозяйственной деятельности предприятий и абсолютное избежание риска невозможно в силу целого ряда причин как объективного, так и субъективного характера.

Следовательно, финансовый риск неотъемлемая составляющая деятельности любого предприятия, а в современных условиях хозяйствования, обусловленных ростом

неопределенности и динамичностью внешней среды и экономической ситуации в мире, диктует строго определенный ориентир осуществления хозяйственной деятельности предприятий: осуществление инноваций с целью стратегического развития. А в контексте инновационной деятельности финансовые риски будут носить уже немного другой оттенок, обусловленный спецификой этой деятельности.

Поэтому в стимулировании инновационной активности важным моментом является идентификация финансовых рисков в инновационном процессе и управление ими.

Описанное выше, свидетельствует о сложной природе и характере проявления финансовых рисков в инновационной деятельности, что естественным образом влияет и на процесс управления финансовыми рисками в инновационной деятельности в части ее стимулирования.

Литература

1. Результаты инвестиционной политики [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь. - Минск, 2020. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/pezzultat-ru/>.- Дата доступа: 01.10.2020.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками.- К.: Ника-Центр, 2005.- 600с.

5 СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 339.138:37.015.6

М. А. Башлак

bashlakma@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОСНОВНЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ МАРКЕТИНГА В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена основным современным принципам маркетинга в высшем образовании Республики Беларусь в условиях информационной экономики. В статье сформулированы руководящие принципы для учреждений высшего образования. Сделан вывод о переосмыслении национальной системы образования в Республике Беларусь как полностью отличную от других на глобальном рынке.

Темпы изменений в высшем образовании ускоряются, вынуждая УВО переосмысливать методы их работы. Начиная со стратегий, которые используют приемные комиссии для удержания студентов, в том числе иностранных, заканчивая внедрением опыта дистанционного обучения и развитием маркетинговых отделов; УВО развиваются, чтобы удовлетворить потребности своих студентов и вызовы современной информационной экономики. УВО во всём мире сталкиваются с этими проблемами; те, которые не могут адаптироваться к современным условиям, сталкиваются со слиянием или даже закрытием, если они не могут оставаться жизнеспособными.

Часто администрация УВО ошибочно заявляет, что их УВО – это уже сформированный бренд, однако во многих случаях это, скорее, выдача желаемого за действительное, нежели объективная истина. На самом деле только лишь немногочисленное количество крупных международных УВО по-настоящему адаптировало свою коммуникационную политику таким образом, чтобы она включала в себя бренд и интегрировала его в свои маркетинговые стратегии.

УВО всё больше обращаются к маркетинговым специалистам из мира бизнеса или иным образом проводят фундаментальную модернизацию своих маркетинговых и брендинговых стратегий. Исходя из этого, сформулируем руководящие принципы для УВО:

– Маркетинг требует «терпеливых и тщательных усилий» и в значительной степени зависит от времени. Бренд УВО может быть потерян гораздо быстрее, чем он может быть успешно выстроен, поэтому необходима строгая последовательность. Например, низкий рейтинг УВО не является катастрофическим, но серия низких рейтингов может нанести долгосрочный ущерб имиджу;

– Для УВО важно оставаться честным по отношению к своим абитуриентам, особенно когда речь идёт о качестве предоставляемого образования. УВО должны поддерживать и улучшать качество образовательных услуг. В свою очередь, их информация должна постоянно подкрепляться фактами, данными и неопровержимыми доказательствами: рейтинги, аккредитации, данные абитуриентов (количество и качество), количество докторов наук и профессоров, распределение выпускников, список партнёров, присутствие в СМИ и всё, что указывает на качество предоставляемых услуг, поскольку превосходство УВО помогает создавать и укреплять его бренд;

– Для УВО важно обеспечить согласованность между позиционированием, идентичностью, стратегией, заявленными целями и коммуникациями. Также важно

тщательно следить за последовательностью не только информации, предоставленной отделом коммуникаций, но и информацией от профессоров, студентов, руководящих органов – все они должны понимать указанные выше звенья, представлять и предоставлять единую картину. УВО должны следить за тем, чтобы их бренд не был разбавлен попытками охватить все рынки сразу и оправдать все ожидания;

– УВО должны использовать различные точки зрения, чтобы максимизировать рост бренда. Это включает в себя совокупность выпускников и нынешних студентов в качестве представителей бренда; максимизацию потенциала мерчандайзинга (например, брендовая одежда и сувениры, подарки и другие предметы, особенно связанные со спортом); а также использование преимуществ организации мероприятий для привлечения большего внимания общественности (например, конференции, гала-концерты или форумы для студентов и бизнеса).

Помимо использования вышеизложенных маркетинговых принципов, УВО Республики Беларусь следует обратить внимание на увеличение своей доли рынка иностранных студентов. Это, вероятно, самая значительная тенденция, отмеченная в мире за последние годы. С точки зрения маркетинга образовательных услуг Республике Беларусь необходимо переосмыслить свою национальную систему образования как полностью отличную от других на глобальном рынке.

Исходя из вышеизложенного, выделим ключевые факторы стратегии маркетинга и привлечения абитуриентов для УВО Республики Беларусь:

– Приоритет на конкретные рынки: следует определить Казахстан, Узбекистан, Киргизию, Молдавию, Румынию, Таджикистан, Армению и Грузию в качестве приоритетов, выходящих за рамки более устоявшихся рынков (Россия, Украина, Туркменистан);

– Расширение бренда Республики Беларусь: поскольку иностранные абитуриенты часто сначала выбирают страну для начала своего обучения, а только потом конкретное учебное заведение, УВО должны обеспечить разработку комплексных коммуникационных стратегий для потенциальных студентов из приоритетных стран, чтобы продвигать учебный бренд Республики Беларусь во всех областях маркетинга: связи со СМИ, рекламные мероприятия и интернет-коммуникация;

– Использование сложной системы интернет-коммуникации, в том числе учебного сайта, на котором легко ориентироваться, который доступен на языке приоритетных стран, который подчёркивает преимущества обучения в Республике Беларусь и может включать, например, отзывы нынешних иностранных студентов. Национальные социальные сети и другие сайты приоритетных стран могут быть очень ценными маркетинговыми инструментами.

УДК 338

Т. А. Бородич

tanjabor11@gmail.com

Т. Г. Нечаева

А. С. Кодолитч

kodolicalina717@gmail.com

Белорусско-Российский университет, Беларусь

СНИЖЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ С ПОМОЩЬЮ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье проведен анализ логистических затрат организации, выявлены основные проблемы и разработаны пути снижения логистических затрат посредством современных информационных систем и технологий.

С каждым годом, когда экономическая ситуация в стране меняется под воздействием каких-либо внешних факторов, значимость логистики возрастает, причем в первую очередь для организаций, стремящихся повысить свою привлекательность на рынке среди конкурентов. Чтобы противостоять усилению конкуренции, организациям следует больше акцентировать внимание на одном из правил логистики: «Товар необходимо доставить с минимальными затратами». Чтобы осуществлять свою деятельность как можно эффективнее, организации должны проводить качественный анализ своих затрат, что позволит более точно выявить имеющиеся проблемы и разработать меры по их устранению.

Анализ логистических затрат проведем на примере Могилевского филиала РУП «Белтаможсервис», который является транспортно-логистическим центром и крупнейшим оператором на рынке логистических услуг Беларуси с 2015 года, оказывая следующие виды услуг: экспедиционная деятельность; транспортные услуги; оказание услуг таможенного представителя; оказание складских услуг; финансовые услуги; оказание информационных услуг; страхование. Поскольку анализируемый объект является транспортно-логистическим центром, то практически все затраты будут являться логистическими.

В целом по организации наблюдается динамика роста затрат в 2019 г. на 2,73%, причем наибольшая доля затрат на производство и реализацию услуг приходится на торгово-логистическую деятельность (94,93% на 2018 г., 95,29% на 2019 г.). По данному виду деятельности, а также по услугам таможенного представителя, (1,64 % на 2018 г. и 1,72% на 2019 г.) наблюдается динамика роста затрат, а вот по складской (2,19% на 2018 г., 2,01% на 2019 г.) и транспортной (1,23% на 2018 г., 0,98% на 2019 г.) видам деятельности — динамика снижения затрат. Однако в общем данные о затратах в разрезе видов деятельности не дают четкого представления о причинах роста или снижения затрат организации. Поэтому необходимо рассмотреть затраты на 1 рубль дохода предприятия.

Затраты на 1 рубль дохода предприятия в 2019 г. увеличились по отношению к 2018 г. на 6,03%, причем наибольшая часть затрат на 1 рубль дохода приходится на транспортную деятельность и составляет 1,006 р. Данный вид деятельности предприятия является убыточным. Для того, чтобы выявить причины, по которым транспортная деятельность является убыточной, необходимо рассмотреть затраты в разрезе по экономическим элементам по данному виду деятельности, а также показатели работы транспорта.

Затраты транспортной деятельности в разрезе по экономическим элементам свидетельствуют о сокращении материальных затрат и затрат на амортизацию основных средств и нематериальных активов в 2019 году по отношению к 2018 году на 19,42% и 17,73% соответственно, а объясняется это тем, что Могилевский филиал в 2019 году распродавал свой подвижной состав, в связи с чем уменьшились затраты на топливо и горюче-смазочные материалы, шины, обтирочные материалы и другие, представляющие в совокупности материальные затраты. Следствием продажи Могилевским филиалом своего подвижного состава являлось увеличение прочих затрат в 2019 году на 30,12%, куда вошли затраты на аренду наемных транспортных средств сторонних организаций.

У логистического центра наблюдается снижение эффективности использования подвижного состава предприятия, на что указывает снижение коэффициента выпуска парка на линию на 0,024, коэффициента использования пробега на 0,038 и грузооборота на 1 529,64 тыс. ткм. Для более детального анализа затрат по транспортной деятельности некоторые показатели необходимо рассмотреть по видам транспортных средств. Для этого рассчитаны показатели, приведенные в таблице 1.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что автомобили грузоподъемностью в 25 т, которых у филиала в наличии имеется 3 единицы, показывают самую низкую

загруженность (69,71), что свидетельствует о некачественном контроле над загрузкой данных автомобилей. У автомобиля DAF XF 460 SSC, грузоподъемность которого составляет 10 т, самый низкий уровень транспортных расходов — 76,26 %. Mercedes-Benz Actros IV грузоподъемностью в 25 т имеем самый высокий уровень транспортных расходов (117,65%). Это говорит о том, что необходимо оптимизировать укладку товаров и маршруты их доставки.

Таблица 1 – Анализ транспортных расходов Могилевского филиала РУП «Белтаможсервис»

Показатель	Ед. изм.	Mercedes-Benz Actros IV	DAF XF 460 SSC	Iveco Stralis Hi-Way	Итого
Грузоподъемность	т	25	10	20	
Автопарк	шт.	3	1	1	5
Пробег	км	159230	79740	59736	298706
Количество рейсов	шт.	185	390	200	80
Факт доставки груза	т.	9672	3250	3198	16120
Максимум доставки	т.	13875	3900	4000	21775
Загруженность транспорта	%	69,71	83,33	79,95	77,66
Валовой доход доставки	тыс. руб.	527	198	223	948
Транспортные расходы	тыс. руб.	620	151	183	954
Уровень транспортных расходов к доходу	%	117,65	76,26	82,06	91,99

Таким образом, по результатам проведенного анализа было выявлено, что самая большая проблема организации заключается в неэффективности транспортной деятельности, что влечет за собой убытки. Следовательно, необходимо направить все усилия на снижение транспортных затрат. Для этого можно предложить следующие мероприятия:

- 1) сократить транспортные расходы за счет более оптимальной маршрутизации, то есть рассчитывать затраты по каждому варианту маршрута и выбирать маршрут с наименьшими издержками;
- 2) сокращать холостые пробеги автомобилей по маршруту. Это значит, что на обратную езду для автомобиля должен быть найден груз к перевозке, чтобы пробег автомобиля не был холостым;
- 3) оптимизировать укладку грузов на транспортном средстве;
- 4) внедрить программный продукт, позволяющий контролировать работу транспортных средств по маршруту.

Поскольку сейчас мы живем в мире информационных систем и технологий, где существует множество различных программных продуктов, то особого труда по внедрению определенных программ в данной организации не составит. Могилевскому филиалу следует приобрести приложение «Wialon Logistics», которое поможет организовать перевозку, оптимизировать транспортные процессы, а также сократить издержки.

Работа с данным программным продуктом осуществляется в несколько этапов.

Первым этапом является добавление заявок, при создании которых можно указать всю необходимую для оперативной доставки информацию. Более того, к любой заявке можно прикрепить файл, в результате чего у водителя всегда будут под рукой все необходимые документы, будь то накладная, подтверждение оплаты и прочее.

Следующим этапом производится распределение заявок, которое можно осуществлять по транспортным средствам, видам перевозимых грузов, времени и по районам доставки. К некоторым территориям можно привязывать определенные автомобили, что обеспечит правильное распределение ресурсов автопарка в данном

регионе и, как результат, поможет сэкономить время на доставку и расходы на топливо. Более того, распределение грузов будет осуществляться с помощью оптимального заполнения по полезному объему и массе.

Далее осуществляется мониторинг доставки, благодаря которому в любой момент можно будет отследить местонахождение транспортного средства, а также получить информацию о состоянии его топливного бака и пройденном пробеге. Далеко не секрет, что довольно-таки часто водители нечестно выполняют свою работу, увеличивая километраж и сливая остатки топлива. Вследствие этого организация несет дополнительные затраты. Для удобства отображения маршрутов предусмотрен фильтр по статусу их выполнения (активные/планируемые/выполненные). Все маршруты представлены как в табличном виде, так и на карте, где отображается информация по заявкам и их выполнению:

Заключительным этапом данного приложения является создание отчетов. В данном разделе приложения можно группировать отчеты по уже выполненным маршрутам и оценить качество работы водителя.

Подводя итоги, можно сказать, что внедрение программного продукта «Wialon Logistics» позволит решить проблему Могилевского филиала с убытками по транспортной деятельности, то есть сократит транспортные расходы за счет более оптимальной маршрутизации, сократит холостые пробеги автомобилей по маршруту, оптимизирует укладку грузов на транспортном средстве и позволит контролировать работу транспортных средств по маршруту. Таким образом, применение современных информационных систем и технологий позволит совершенствовать процессы управления, обеспечивая эффективность деятельности организации.

Литература

1. РУП «Белтаможсервис» [Электронный ресурс]. URL: [http:// declarant.by](http://declarant.by) (дата обращения: 10.09.2020).
2. Любушин Н.П. Экономический анализ. М.: Юнити-Дана, 2010.

УДК 004.9

Г. Г. Головенчик

goloventchik@bsu.by

Белорусский государственный университет, Беларусь

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены основные аспекты развития цифровой экономики в некоторых областях народного хозяйства Республики Беларусь. Сформулировано мнение о потенциале цифровых технологий в экономической системе Республики Беларусь.

Информационно-коммуникационные технологии, цифровые платформы обмена данными, виртуальная и дополненная реальность, искусственный интеллект, промышленные роботы и другие инновационные продукты уже нашли применение во многих сферах жизни Республики Беларусь. Тем не менее, существует значительный потенциал использования современных цифровых технологий в деятельности белорусских субъектов хозяйствования. Необходимо учитывать, что цифровизация обладает существенными возможностями для ускорения инновационных процессов, повышения конкурентоспособности предприятий и организаций, в том числе на мировом рынке, содействует появлению новых моделей ведения бизнеса, основанных

на совместных методах производства и потребления, а также трансформации традиционных рыночных отношений.

Рассмотрим, как влияют цифровые технологии на развитие некоторых секторов экономики Республики Беларусь.

Обрабатывающая промышленность является ключевой отраслью экономики, от которой зависит устойчивое развитие Беларуси. На её долю в 2019 г. приходилось 88,7% общего объема производства продукции, при этом чистая продукция обрабатывающей промышленности в ВВП составляла 21,3% [1, с. 14]. Ведущие обрабатывающие отрасли – пищевая промышленность, производство нефтепродуктов, машиностроение, химическое производство – способствуют формированию спроса на высокотехнологические услуги, созданию инженерных компетенций и качественных рабочих мест. Однако в структуре валовой добавленной стоимости обрабатывающей промышленности по уровню технологичности в 2019 г. среднетехнологичные (высокого уровня) и высокотехнологичные производства составляли всего 40,3% [1, с. 14], т.е. уровень технологического развития около 60% предприятий пока невысок по степени автоматизации и проникновения цифровых технологий.

В настоящее время в обрабатывающей промышленности ключевым трендом является переход на новый технологический уровень в соответствии с концепцией Индустрии 4.0, ставшей ведущим драйвером цифровой трансформации. Однако анализ белорусских программных документов в части развития цифровой экономики свидетельствует о том, что основной акцент во внедрении цифровых технологий смещен в сторону создания информационно-коммуникативной инфраструктуры и формирования условий для электронного общения между государством, бизнесом и гражданами. Именно по этой причине проект развития цифровой экономики в Беларуси – скорее программа информатизации, чем набор положений, предусматривающих внедрение цифровых технологий в промышленности (в т.ч. обрабатывающей), создание посредством цифровых трансформаций новых рабочих мест и развития цифровой компетентности и грамотности среди населения.

Оценивая перспективы цифровой трансформации белорусской обрабатывающей промышленности можно предположить, что решение проблемы возможно в рамках реализации стратегии параллельного роста, суть которого заключается в одновременном развитии двух секторов экономики – традиционного базового и цифрового, на новой технологической основе. С учетом того, что большую часть отраслевой структуры базового сектора составляют производства IV и V технологических укладов, целесообразным представляется, где это возможно, быстрый переход к производству VI технологического уклада, а где нет – создание новой перспективной «цифровой» отрасли [2, с. 173].

Одной из ключевых отраслей экономики Республики Беларусь, обеспечивающей продовольственную и экономическую безопасность страны, является **сельское хозяйство**. Именно в этом секторе задействована значительная доля трудового потенциала страны, особенно в сельской местности. По данным за 2019 г. валовая добавленная стоимость сельского, лесного и рыбного хозяйства составила 6,8% от ВВП страны, в отрасли занято 7,3% работающего населения Беларуси [3, с. 11]. Наблюдающаяся в последние годы положительная динамика объемов производства сельскохозяйственной продукции полностью обеспечивает внутренние потребности, а высокая производительность труда и конкурентоспособность товаров на внешних рынках позволяют наращивать экспорт.

Доля сельхозпроизводителей, применяющих цифровые технологии, в сельском хозяйстве Республики Беларусь на сегодняшний день незначительна, что ограничивает рост производительности и сокращение расходов. В нашей стране техника и оборудование для умного сельского хозяйства производятся в ограниченном количестве, поэтому точное земледелие внедряется очень медленно, существуют лишь отдельные примеры: выполняется проект по внедрению новой технологии возделывания зерновых культур на базе совхоза «Добровolec» Кличевского района, начали внедрять элементы системы точного земледелия при севе зерновых культур и

внесении минеральных удобрений в агрокомбинатах «Ждановичи» и «Снов». Между тем белорусский стартап OneSoil предлагает технологии, которые способны оцифровывать поля, засеянные сельскохозяйственными культурами, отслеживать индекс вегетативности растений, определять время и зоны для оптимального внесения удобрений и многое другое. Цель – предоставление точной статистики и прогнозов всем аграриям для максимально эффективного использования своих земельных и производственных ресурсов. Одна из разработок стартапа – интерактивная карта сельскохозяйственных культур, которая основана на анализе спутниковых изображений с использованием алгоритмов машинного обучения. На середину 2020 г. было оцифровано 7,7 млн га полей (более 90% сельхозугодий Беларуси) [4].

Отметим, что в Беларуси имеется большой неиспользованный потенциал модернизации сельского хозяйства с помощью цифровых технологий, и в условиях полномасштабной цифровой трансформации сельское хозяйство может перейти на качественно иной уровень развития, генерируя новые потоки доходов и улучшая условия жизни в сельской местности.

Развитие *транспортно-логистической отрасли* Беларуси, обеспечивающей доставку товара от производителя до потребителя в нужное место и в нужное время, во многом определяет уровень экономической конкурентоспособности страны. Благодаря китайскому проекту нового Шелкового пути Республика Беларусь постепенно становится ключевым звеном в торговле ЕС с ЕАЭС и Азиатско-Тихоокеанским регионом, поэтому одним из ведущих факторов роста белорусской экономики становится обеспечение транзита по маршруту «Восток – Запад». В связи с этим на первый план выдвигается задача цифровизации логистики, которая должна базироваться на создании надёжной внутренней цифровой основы в компаниях производителей и перевозчиков, внедрении новых бизнес-моделей и сервисов. Транзитное положение Беларуси актуализирует создание цифровых евроазиатских коридоров электронной документации, увязанных с интеллектуальными транспортными системами компаний. Уже сегодня белорусская таможня заранее принимает электронные декларации, что ускоряет прохождение груза. Успешный проект реализован по внедрению в пункте пропуска «Новая Гута» системы видеоконтроля, что было отмечено ЕС в рамках «Восточного партнерства» [5, с. 172].

Важнейшим драйвером экономического роста в Республике Беларусь является *торговля*, доля которой (оптовой и розничной) в ВВП страны в 2018 г. составила около 10%. При этом доля электронной торговли на сегодняшний день в розничном обороте достаточно мала – 3,7% в 2018 г. [6, с. 31]. Однако после вспыхнувшей в начале 2020 г. пандемии коронавируса большинство жителей временно ограничили посещение торговых центров и супермаркетов, стали всё чаще отдавать предпочтение заказу товаров через интернет и доставке их на дом. По данным Торгового реестра Беларуси, количество интернет-магазинов за последние пять лет увеличилось на 10922 (или на 93,9%) и на 1.01.2020 г. составило 22552. По состоянию на 1.07.2020 г. в Торговом реестре зарегистрирован 24021 интернет-магазин (прирост за полугодие составил 6,5%, или 1469 единиц) [7]. Из этого можно сделать вывод, что электронная торговля интенсивно развивается и всё больше внедряется в нашу повседневную жизнь. Объёмы продаж через интернет в Беларуси будут лишь увеличиваться, а использование интернет-услуг станет более комфортным и доступным.

Банковский сектор является важным элементом белорусской экономики, именно от его состояния, как правило, зависит развитие промышленного сектора, услуг строительства, потребительского кредитования. В настоящее время развитие банковского сектора осуществляется на основе активного внедрения цифровых финансовых технологий, а его неотъемлемой частью стали электронные платежи и дистанционное обслуживание клиентов. Цифровые технологии делают услуги банков более доступными, быстрыми и удобными.

Практически все белорусские банки предоставляют услуги физическим лицам посредством дистанционных каналов обслуживания. На 1.07.2019 г. для физических лиц Беларуси удаленно было доступно 73% банковских продуктов и услуг, для

юридических лиц – 70%. Наиболее популярным каналом дистанционного банковского обслуживания является интернет-банкинг, к которому на 1.07.2019 г. подключилось 6,7 млн чел. Также набирает популярность мобильный банкинг, количество пользователей которого в середине 2019 г. составляло более 4 млн [8, с. 22].

Таким образом, разработка и использование цифровых технологий способствуют модернизации традиционных отраслей белорусской экономики и созданию новых перспективных сфер деятельности, что становится главной основой для экономического роста страны. Цифровая трансформация экономики повышает производительность труда, снижает издержки бизнеса, содействует внедрению инноваций во все сферы жизни общества, понижает барьеры входа на новые рынки, в целом оказывая мультипликативный эффект на развитие экономики и формирование нового, динамично развивающегося современного государства.

Литература

1. Промышленность Республики Беларусь: Статистический буклет / Предс. ред. коллегии И.В. Медведева. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2020. – 52 с.
2. Головенчик, Г.Г. Цифровизация белорусской экономики в современных условиях глобализации / Г.Г. Головенчик. – Минск: Изд. центр БГУ, 2019. – 257 с.
3. Сельское хозяйство Республики Беларусь: Статистический сборник / Предс. ред. коллегии И.В. Медведева. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2020. – 179 с.
4. Наривончик, Д. Беларусь появилась на карте точного земледелия / Д. Наривончик // Экономическая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/belarus-rojavilas-na-karte-tochnogo-zemledeliya>. – Дата доступа: 01.09.2020.
5. Головенчик, Г.Г. Цифровая экономика / Г.Г. Головенчик, М.М. Ковалев. – Минск: Изд. Центр БГУ, 2019. – 395 с.
6. Розничная и оптовая торговля, общественное питание в Республике Беларусь: Статистический сборник / Предс. ред. коллегии И.В. Медведева. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019. – 222 с.
7. За первое полугодие в Беларуси было открыто 1469 новых интернет-магазинов // Belretail [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belretail.by/news/za-pervoe-polugodie-v-belarusi-byilo-otkryto-novyih-internet-magazinov>. – Дата доступа: 01.09.2020.
8. О приоритетных направлениях цифровой трансформации и планах Национального банка Республики Беларусь: Выступление заместителя Председателя Правления Национального банка Республики Беларусь Д.Л. Калечица на открытии Международного форума по банковским информационным технологиям «БанкИТ'2019» // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 10. – С. 19-24.

УДК 612.087

Д. В. Дорошев

doroshev@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ – СОВРЕМЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Интернет вещей включает в себя сразу несколько явлений. Это сами устройства, которые вышли в сеть и взаимодействуют между собой. Это и способ подключения устройства к устройству, без участия человека. Это и большие данные, которые генерируют устройства. Данные, которые нужно собирать, анализировать и в дальнейшем использовать для повышения комфорта или принятия бизнес-решений.

Исследования в области Интернета вещей достаточно давно привлекают внимание специалистов различных областей. Интернет вещей считают одним из ключевых понятий цифровой экономики. Сейчас Интернет вещей – это уже совсем не предположение, не выдумка из научно-фантастических книг, а текущая реальность. Количество подключенных к Всемирной информационной сети вещей уже в 2008 году превысило число живущих на планете людей. По прогнозам аналитического агентства

ABI Research к концу 2020 года, таких устройств будет более 30 млрд, по мнению специалистов Cisco – 50 млрд.

В тоже время, первая «интернет-вещь» появилась всего 30 лет назад, и это был обычный тостер, который разработал и модифицировал американец Джон Ромки, один из создателей протокола TCP/IP, широко используемого сейчас для передачи данных в сети Internet. У Д. Ромки получилось подсоединить своего кухонного помощника к Всемирной паутине, провести дистанционное включение и выключение. В то время он и не предполагал, что этот его эксперимент стает спусковым механизмом, который сможет вызвать эффект лавины и начнет формировать новую реальность.

В последующие годы многими исследователями концепция Интернета вещей постепенно развивалась, усложнялась, обретала теоретическую базу и практический смысл. Сегодня уже практически любой уважающий себя производитель бытовой техники и электроники выпускает на рынок телевизоры, холодильники, кондиционеры и другие устройства и гаджеты, имеющие способность подключаться к сети Internet и расширять за счет этого свой функционал.

Недавно появилось такое понятие, как «умный» дом – жилище, которое имеет большое количество электроники, где практически все бытовые приборы, осветительные устройства, а также мобильные устройства и смартфоны коммуницируют друг с другом, что позволяет буквально оживлять дом, предугадывать пожелания своего хозяина. По мнению профессора социологии в Колледже Колби Нила Гросса (США), в следующем столетии наша планета «отрастит» новую электронную «кожу», Internet станет тем каркасом, который поможет передавать чувства.

Однако, чтобы вещи смогли общаться друг с другом, им требуется не только канал связи, но и понятный всем устройствам язык. В мире пока еще только ведутся исследования по созданию единого стандарта, благодаря которому все «умные» вещи смогут беспрепятственно общаться. Проблема здесь заключена в слишком различных предназначениях всех тех устройств, которые окружают человека.

Продолжается работа и по созданию универсальной платформы. Так, например, в 2015 году руководство компании Google заявило о завершении разработки операционной системы Brillo, которая может стать единым языком общения для предметов, подключенных к Сети. Brillo разработана специально для устройств со слабыми процессорами и небольшим объемом памяти и предназначена, в первую очередь, для управления и сохранения потоков информации, приходящих с датчиков, подключенных к устройству [1]. Можно сказать, что эта система по сути является расширением мобильной операционной системы Android, на которой работают огромное количество смартфонов в мире. Устройства под управлением операционной системы Brillo смогут работать на одной волне благодаря специальному протоколу – кросс-платформенному языку Weave, который позволяет предметам передавать и принимать информацию и коммуницировать с внешними серверами в сети Internet. Компания Google также планирует внедрить продвинутый голосовой интерфейс, задачей которого научить домашнюю бытовую технику распознавать и грамотно интерпретировать речь человека.

Параллельно с Google вопросами развития Интернет вещей активно занимается компания Apple. Ее программное обеспечение HomeKit позволяет использовать устройства на iOS (iPhone, iPad, Apple TV, Apple Watch) для настройки взаимодействия с интеллектуальными бытовыми приборами. HomeKit представляет программную платформу, объединяющую в сеть совместимые устройства и позволяющую ими управлять в том числе с помощью голосового помощника Siri.

Конечно же, интернет вещей не ограничивается только «умным» домом и дистанционно управляемыми бытовыми устройствами. Это такая технология, которая позволяет изменить наш мир. Она универсальна и масштабируема, с ее помощью можно будет решать проблемы глобального, мирового характера, проблемы важные для всего человечества.

Известно, что деятельность человека, а именно, промышленность, энергетика, развитие транспорта наносят огромный вред окружающей среде. И одно из

препятствий для решения этой проблемы заключается в недостатке оперативной информации, пробелы в понимании процессов и изменений, которые происходят с климатом, локальными экосистемами. Функциональность интернета вещей в этой области открывает неограниченные возможности. Разместив повсеместно в земле, воде и воздухе датчики, ученые смогут в режиме реального времени собирать и анализировать информацию о текущем состоянии окружающей среды в разных уголках нашей планеты. Например, в Австралии уже около 10 лет работает Интегрированная система морских наблюдений, которая состоит из множества сенсоров, установленных в океане и пристально следящих за Большим барьерным рифом – крупнейшим в мире коралловым рифом длиной почти 2500 км. Огромные объемы собранных данных помогают ученым-океанологам разработать методы сохранения этой масштабной, но достаточно хрупкой экосистемы.

Также сбором полезной информации и улучшением качества жизни могут заниматься обычные бытовые приборы. Созданный командой Sensemakers небольшой гаджет в форме яйца Air Quality Egg анализирует качество воздуха в доме и предупреждает хозяина, если обнаружит повышенное содержание вредных веществ. Следуя концепции интернета вещей, он может, передавая данные в единый зарегистрированный центр, помогать экстренным службам эффективнее и быстрее реагировать на чрезвычайные ситуации, например, на утечку газа [2].

Интернет вещей может стать новым словом и традиционной трудоемкой деятельности человека – сельском хозяйстве. Если установить специальные датчики в почву, то автоматизированная система полива будет точно знать, сколько требуется воды растениям на каждом участке, сможет обнаружить опасных вредителей, предупредить фермера о возможной угрозе и даже автоматически опрыскать нужный участок инсектицидами.

Крупные города также могут получить огромную пользу от интернета вещей. Следует позволить автомобилям и общественному транспорту общаться друг с другом и обмениваться информацией о загруженности дорог. В свою очередь программное обеспечение Сети минимизирует дорожные заторы, сократит пробки, повысит безопасность дорожного движения.

Кроме положительных моментов, интернет вещей несет и большие риски. Так в 2008 году Национальный разведывательный совет США опубликовал отчет, в котором новая развивающаяся технология названа одной из шести наиболее разрушительных для нашей планеты. По мнению экспертов, тот факт, что повсеместно и незаметно для потребителей обычные бытовые приборы организуются в сеть, обмениваются информацией, обретают умные чипы, может нанести серьезный урон национальной информационной безопасности. Следовательно, безопасность интернета вещей – это самое уязвимое место данной технологии. Как и любую сеть, сеть вещей можно взломать. Чем больше в Сети предметов, тем привлекательнее она для злоумышленников и тем больше уязвимых мест в ней появляется. И если взламывать сетевой бытовой прибор не имеет особого смысла, то автоматика автомобиля, система защиты дома могут стать целью многих хакеров.

Интернет вещей становится реальностью. Постоянный и увеличивающийся обмен данными требует развития новых сервисов, которые должны соединить человека с физическим миром вокруг. Эти сервисы также должны быть построены на полностью новых бизнес-моделях и обеспечить новые финансовые потоки [3]. С помощью Интернета вещей взаимодействие объектов, среды и людей будет во многом переплетено, что обещает сделать мир «умным» – более благоустроенным для человека.

Литература

1. Brillo – операционная система для интернета вещей [Электронный ресурс]. – URL: <https://keddr.com/2015/05/brillo-operatsionnaya-sistema-dlya-interneta-veshhey> – Дата доступа: 25.08.2020.

2. The Egg [Электронный ресурс]. – URL: <https://airqualityegg.com/egg> – Дата доступа: 15.11.2019.
3. Перспективы развития Интернета вещей [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/the-internet-of-things.html> – Дата доступа: 05.09.2020.

УДК 330.33

Л. П. Зенькова

Lovekak@mail.ru

Белорусский государственный экономический университет

ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ

Создание цифровой платформы по антициклическому регулированию вызывает необходимость разработки как методологической основы для специальных пакетов прикладных программ, так и для упорядочивания отношений владения, пользования и распоряжению этой платформой.

Ориентация правительства Беларуси на цифровизацию экономики потребует и цифровизацию государственного управления страной. В условиях неопределенности, созданной пандемией Covid-19, резкого влияния внешних шоков, и как следствие, значительных колебаний инвестиционной активности, валютных курсов и цен повышается потребность в разработке автоматических пакетов программ упреждения предстоящих кризисов и применения комплекса антициклических мер. Безусловно, на первых этапах цифровизации будет возможно лишь создание цифровой платформы, обеспечивающей аккумуляцию сигналов ранней диагностики кризисов и их аналитическую обработку. На последующих этапах, после ряда проверочных тестов и практической апробации, станет возможным автоматическое создание расчетных антикризисных мер и выработка периода оптимального их применения.

Однако и первый этап оцифровки антикризисной политики будет очень непростым. Требуемое для этого создание цифровой платформы вызовет к жизни необходимость формирования межведомственного информационного банка данных (рисунок 1).

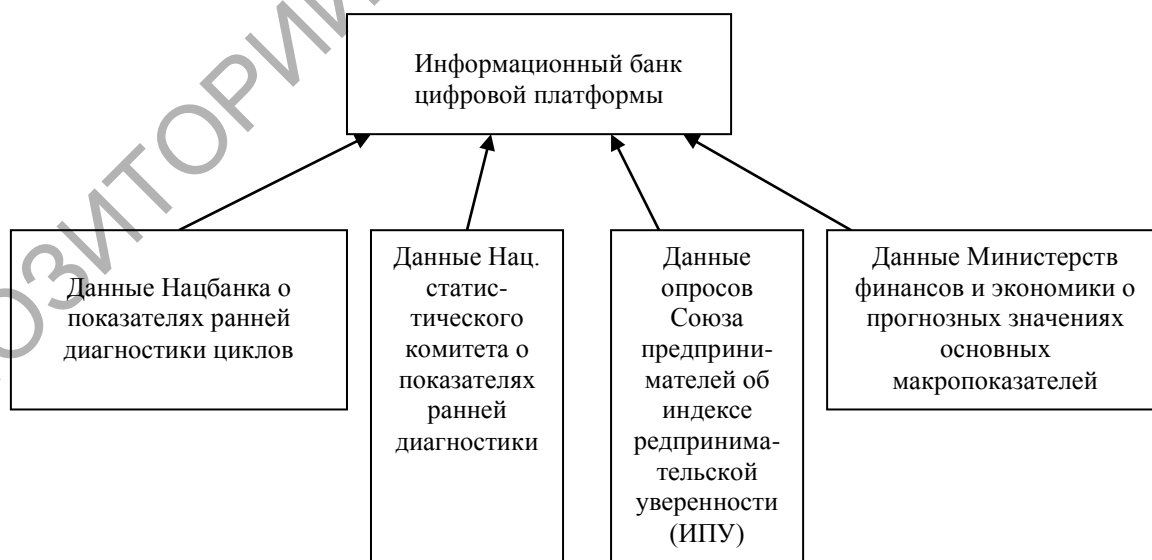


Рисунок 1 – Формирование банка исходных данных при создании цифровой платформы «антикризисная политика»

Источник: собственная разработка.

Исходные данные, необходимые для такого банка, являются информацией, которая до сих пор нигде централизованно не аккумулировалась. А значит, понадобится конкретный владелец и распорядитель такой цифровой платформой и ее банком данных. Отсюда будут вытекать проблемы упорядочивания прав собственности: владения, пользования и распоряжения данными цифровой платформы, вопросы финансирования ее разработки, сопровождения, в том числе ограничений доступа к информационному полю платформы и защиты от взлома.

Антикризисная политика сама по себе требует централизации и государственного подхода. Однако возможно и государственно-частное партнерство: все зависит от пути, которое изберет правительство в сочетании плана и рынка в экономической системе.

Кроме того, при формировании информационного банка данных цифровой платформы будут затронуты следующие методологические вопросы:

1) что именно считать кризисной ситуацией согласно макроэкономическим показателям;

2) какие именно сигналы ранней диагностики кризисов в Беларуси необходимы для указанной платформы;

3) какие методы аналитической обработки данных применять для аккумулированной информации.

Согласно нашим ранее проведенным исследованиям, не существует единого подхода к датировке фаз экономических циклов, в том числе кризисной фазы. Здесь следует выделить несколько точек зрения:

- по характеру отклонения от тренда вниз или вверх (в этом случае необходимо определить уравнение тренда, а лучше – удалить тренд из временного ряда макропоказателя); в этом случае абсолютные значения реального макропоказателя укажут на его сокращение или расширение [1, с. 20];

- по относительным значениям, например, по процентам прироста (сокращения) ВВП по сравнению с предыдущим годом; однако и в этом случае имеются варианты: или ориентация на непосредственно отрицательные темпы прироста, или на снижение темпов прироста по сравнению со сложившимися в предыдущие годы). Судя по макродинамике Беларуси, для нас рациональнее использовать второй вариант.

Кроме того, сразу возникнет проблема идентификации показателя (или показателей), по снижению темпов прироста которых можно судить о приближении фазы кризиса. Согласно европейскому подходу, все – просто: динамика валового внутреннего продукта (ВВП) и есть единственный показатель наступления очередной фазы экономического цикла. Согласно американскому подходу выделяют комплекс из четырех показателей смены фаз: ВВП, реальные доходы, уровень цен, занятости. Причем фаза кризиса фиксируется лишь в случае падения этих показателей на протяжении 3 кварталов. Для Беларуси применение американского подхода затруднительно:

1. Наличие значительной теневой экономики искажает картину динамики реальных доходов.

2. Уровень цен не понижается в преддверии кризисов, как обычно в мировой практике; причина кроется в чрезмерной импортозависимости от природных ресурсов и энергоносителей из России, а значит от валютных курсов.

3. Динамика официального уровня безработицы не вписывается в общепринятую в мировой экономике зависимость: рост до, во время кризисов и падение в периоды оживления и роста.

Поэтому наиболее оптимально – использовать для формирования белорусского информационного банка данных относительное снижение темпов прироста ВВП. В среднем годовой темп роста ВВП начинает снижаться за 4–5 кварталов до начала спада. Такой эффект получил название «эффекта Самуэльсона» и наиболее полезен для

краткосрочных прогнозов, так как динамики разных сфер и отраслей экономики, как правило, редко изменяются синхронно.

Вызывает также вопрос формирования показателей–сигналов ранней диагностики приближения очередной фазы экономического цикла. Комплекс таких показателей получил в научной литературе название «лидирующие (опережающие) индикаторы». Совпадают этот перечень показателей в разных странах лишь частично. В основном среди универсальных показателей значатся денежная масса агрегат М2, банковская ставка, продолжительность рабочей недели, уровень занятости, объем инвестиций в основной капитал, масштабы незавершенного строительства.

Для белорусской экономики этот перечень следует особенно тщательно проанализировать, отобрать характерные национальные сигналы. С этой целью до формирования информационного банка данных вышеуказанной платформы следует оцифровать процедуру оценки надежности круга показателей в роли лидирующего сигнализатора наступления кризиса. Предварительно нами установлено, что банковские ставки в своей динамике слабо коррелированы с динамикой ВВП. Вполне возможно, что это связано с частым вмешательством Нацбанка в рыночный процесс формирования банковских ставок согласно спросу и предложению.

Динамика же инвестиций в основной капитал подтверждает свой статус лидирующего индикатора с периодом опережения реакции со стороны ВВП на 5-6 кварталов. Аналогичное положение – с денежной массой агрегатом М2. Ни продолжительность рабочей недели, ни динамика занятости не дали надежных сигналов упреждения кризиса. Однако в то же время свойство лидирования для Беларуси подтвердили такие показатели, как: объемы чистой покупки инвалюты физическими и юридическими лицами за 2 квартала до начала кризиса, объемы просроченной кредиторской задолженности.

На наш взгляд, перечень опережающих (лидирующих) индикаторов может меняться, все зависит от институционально-правовых особенностей текущего периода. Поэтому после специальной прикладной программы аналитической обработки базовых информационных потоков в процесс оцифровки следует включить программу автоматического обновления перечня лидирующих индикаторов цикла. Лишь после этого возможна передача отфильтрованных данных в другой блок цифровой платформы антициклической политики – блок прогнозирования очередных фаз экономического цикла.

Вызывает также неопределенность вопрос использования в банке данных платформы неофициальных, субъективно-психологических показателей упреждения я так называемых деловых циклов (разновидность среднесрочных циклов). К ним относятся, в частности, *агрегированные* сводные показатели – индексы: ИПУ, ИПН, давно применяемые в практике Запада и России (Г.В. Остапкович [2], С.В. Смирнов [3]). Они объективно обусловлены относительной устойчивостью зрелых рыночных систем к краткосрочным импульсным воздействиям. Краткосрочные циклы и связанные с ними индикаторы здесь вообще не учитываются, что нельзя никак отбросить для специфической белорусской экономики, известной своей неустойчивостью.

Литература

1. Зенькова, Л. П. Кратко- и среднесрочные циклы: теория формирования, методология статистического моделирования и анализа на стадии образования и использования доходов, прогнозирование кризисов / Л.П. Зенькова, М.М. Новиков. – Минск: ИВЦ Минфина, 2019. – 220 с.
2. Остапкович, Г.В. О системе индикаторов цикличности экономики / Г.В. Остапкович // Вопросы статистики. – 2000. – № 12. – С. 15–17.
3. Смирнов, С.В. Российские циклические индикаторы и их полезность в реальном времени: опыт рецессии 2008-2009 гг.. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://dcenter.hse.ru/coi/Smimov-EJ-HSE-2012-4.pdf>. – Дата обращения: 12.08.2020.

Н. И. Исайчикова

natalyii@mail.ru

Белорусский государственный университет, Беларусь

ЦИФРОВОЙ ФОРМАТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГА

Статья посвящена глобальным изменениям структуры мировой экономики на основе ее цифровой трансформации, рассмотрены тенденции развития информационно-коммуникационных технологий и масштаба их применения в национальной экономике и обществе, выделены ключевые изменения, обусловленных активным внедрением информационно-коммуникационных технологий, способствующих повышению эффективности реализации маркетинга в отечественных организациях.

В процессе глобального изменения структуры мировой экономики на основе ее цифровой трансформации важнейшим условием успешной международной торговли и развития экономик отдельных государств становится их цифровая конкурентоспособность на внешних рынках. В связи с этим приоритеты развития информационного общества и перехода на цифровой формат экономической деятельности государства в целом, отдельных отраслей и субъектов хозяйствования в Республике Беларусь закреплены на уровне Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года и детализированы в Государственной программе развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 годы.

Анализ тенденций развития информационно-коммуникационных технологий и масштаба их применения в национальной экономике и обществе показывает, что за период с 2011 по 2018 годы достигнуты значимые результаты по ряду показателей, а именно [1]: число пользователей сети интернет выросло на 77,9% и составило 86 пользователей на 100 человек населения; на 24,9 % увеличилось число граждан, использующих интернет для осуществления финансовых операций (для оплаты товаров, услуг, перевода денег); 86,4% организаций перешли на использование интернета как средства коммуникаций с поставщиками и потребителями, что на 49,9% превысило значение показателя 2011 года.

Таким образом, степень использования информационно-коммуникационных технологий, скорость цифровой трансформации способов и средств ведения хозяйственной деятельности, в т.ч. по продвижению производимой продукции и стимулированию спроса на нее на внутреннем и внешних рынках, обуславливают уровень эффективности и конкурентоспособности организаций в современных экономических условиях. Выявление особенностей осуществления маркетинговой деятельности организаций в условиях развития цифровой экономики становится важной исследовательской задачей.

Цифровые изменения имеют комплексный характер и охватывают не только производственную, но и организационно-управленческую деятельность организаций. При этом для обеспечения эффективных коммуникаций с внешней средой (в т.ч. с поставщиками и потребителями как субъектами формирующейся цифровой экономики и информационного общества) наиболее быстро цифровая трансформация должна осуществляться в сфере снабженческо-сбытовой и маркетинговой деятельности.

Проведенные исследования позволили выявить ряд ключевых изменений, обусловленных активным внедрением информационно-коммуникационных технологий, способствующих повышению эффективности реализации маркетинга в отечественных организациях. Их суть заключается в следующем:

а) снижение торговых издержек на основе использования цифровых способов торговли. Развитие электронной коммерции и интернет-магазинов снимает ограничения по площади складских помещений и торговых площадок, а также

устраняет необходимость аренды и дорогостоящего оформления торгового зала, витрин, стеллажей и прочих средств демонстрации продуктов и привлечения внимания потенциальных покупателей. Их заменяют электронные площадки, сайты, страницы в социальных сетях, создание, оформление и поддержка в надлежащем состоянии которых гораздо дешевле [3]. Кроме снижения расходов на содержание торговых залов и складских помещений, уменьшаются и выплаты заработной платы работникам, занимающимся их обслуживанием;

б) повышение гибкости ассортиментной политики проявляется в двух направлениях: 1) за счет снятия ограничений по торговым площадям появляется возможность расширения ассортимента, увеличения закупок и продаж продукции. При этом на продажу можно выставлять даже те товары, которых на данный момент нет в наличии, но которые можно оперативно заказать у крупного дистрибьютора. Также полученный заказ на отсутствующий товар можно оперативно переадресовать дистрибьютору через дропшипинг; 2) смещение вектора внимания пользователей на те товары, которые являются модными и востребованными в определенный период, обуславливает необходимость ускорения обновления ассортимента, сокращения времени на разработку и увеличения частоты вывода на рынок новых товаров [4]. Однако ускорение процессов создания и сокращение жизненного цикла товаров может привести к снижению их качества. Отчасти это компенсируется изменениями в поведении современных покупателей, которые, приобретая новые товары, не всегда рассчитывают на длительные сроки их эксплуатации;

в) изменение процесса принятия решения о покупке покупателем и формирование новых способов продвижения продукции. Новыми источниками знаний о том, как потребители собирают информацию о продуктах и как в дальнейшем используют ее в процессе принятия решения о покупке, становятся интернет-блоги, отзывы о товарах, форумы, рейтинги. Результаты международных исследований показывают, что более 90% пользователей интернета читают онлайн-отзывы о продукте или услуге перед совершением покупки. Порядка 67% решений о покупке потребительских товаров основаны на информации, предоставленной пользователями, а не компаниями. В среднем, перед совершением покупки пользователи читают как минимум четыре отзыва [5]. У фирм-производителей появляется возможность отслеживать все этапы покупательского поведения и адаптировать свою деятельность в соответствии с ними. Возрастает важность PR-мероприятий в социальных сетях. Прямое общение с потребителями через электронные площадки позволяет лучше узнать потребности клиентов, их реальное мнение и впечатления от использования продукции фирмы и принять необходимые меры по изменению структуры рекламных бюджетов в пользу интернет-рекламы;

г) удешевление процесса коммуникации и информатизации коммерческого продукта. С развитием интернета потребители получили возможность изучать предложение не только локального, но и регионального и даже мирового рынков; а также сравнивать стоимость, показатели качества и сервиса продукции интересующей их фирмы с аналогичной продукцией ее конкурентов. Вместе с тем, у компаний, производящих однотипную продукцию, но отличающихся по уровню сервисного обслуживания, появилась возможность дифференцировать цены на продукцию в зависимости от имеющего у потребителей опыта использования товаров и сопутствующих услуг фирмы.

Литература

1. Информационно-коммуникационные технологии / Цифровая экономика Национальные статистические показатели развития цифровой экономики в Республике Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/informatsionno-telekommunikatsionnye-tehnologii/tsifrovaya-ekonomika>. – Дата доступа: 10.06.2020.
2. Исайчикова, Н.И. Омниканальный ритейл/ Исайчикова, Н.И., Парамонова, Т.Н. // Труд. Профсоюзы. Общество. -2016. - №3.-С. 18-20

3. Как цифровая экономика влияет на разные отрасли? [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.i-oblako.ru/blog/view/id/179>. – Дата доступа: 10.08.2020

4. Риддерстрале, Й. Караоке-капитализм: менеджмент для человечества / Й. Риддерстрале, К. Нордстрем: пер. с англ. – СПб.: Школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 325 с.

5. Godes, D. Sequential and temporal dynamics of online opinion / D.Godes, J. C. Silva //Marketing Science. –2012. –№ 31. – P. 448–473.

УДК 338.242:005.216.1

О. Е. Корнеенко, К. А. Ковалева

okorneenko@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНОЧНОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена вопросам повышения эффективности рыночной стратегии Гомельского филиала Гомельского облПО. В частности, ведется речь об особенностях расширения сбытовой сети организации. Рассмотрена возможность применения специального программного обеспечения.

Стратегия экономического управления – это определение основных долгосрочных целей и задач организации, утверждение направления действий и распределения ресурсов, которые нужны для достижения данных целей. Стратегия экономического управления или рыночная стратегия вырабатывает правила и приемы, которые обеспечивают экономически эффективное достижение стратегических целей.

В основе стратегического менеджмента лежат стратегические решения. Это управленческие решения, ориентированные на будущее. Они закладывают основу для принятия оперативных управленческих решений, сопряженных со значительной неопределенностью, так как учитывают неконтролируемые внешние факторы. Данные факторы воздействуют на организацию и связаны с вовлечением значительных ресурсов, они могут иметь серьезные долгосрочные последствия для организации.

К числу стратегических решений можно отнести выход на новые рынки сбыта, введение новшеств (новые продукты, технологии), организационные изменения (изменения организационно-правовой формы организации, структуры производства и управления, новые формы организации оплаты труда и т.д.) [1, с. 44].

Расширение сбытовой сети посредством увеличения количества автомагазинов позволит увеличить объемы выручки от реализации товаров. Это повысит эффективность рыночной стратегии Гомельского филиала Гомельского облПО. В любом регионе нашей страны можно найти села, деревни, дачные поселки, где нет стационарных торговых точек.

В организации выездной торговли важно формирование маршрута движения автолавки и согласование мест ее размещения. В составлении пути следования необходимо учитывать следующие факторы: населенные пункты и их количество, где планируется торговля; удаленность этих пунктов друг от друга; численность населения в них. Продумывание этих аспектов позволит охватить максимальное число покупателей, а также снизит расходы на топливо и амортизацию.

В настоящее время на рынке программных продуктов широкое распространение получили:

- Махортра – сервис для управления логистикой городской доставки;
- Умная Логистика – онлайн сервис для оперативной работы транспортно-экспедиционных компаний;
- ЯКурьер – платформа позволяет автоматизировать все процессы отдела доставки, а также большое количество других сервисов [2].

Организация выездной торговли требует тщательной проработки ее концепции. Организация работы автолавки должна предусматривать особенности торговли в сельской местности, например, ассортимент товаров. Очень часто ассортимент товаров помогают составить сами покупатели. Владельцам автолавок знакомы ситуации, когда им заказывают привоз в следующий раз того или иного товара. Торговля под заказ является еще одним источником дополнительной прибыли магазина на колесах.

Зона обслуживания выездной торговлей Гомельского филиала Гомельского ОблПО – это населенные пункты Гомельского района, Добрушского района и Терюхского сельсовета. Сегодня автолавками Гомельского филиала Гомельского ОблПО обслуживаются 80 населенных пунктов. Всего на территории Гомельского и Добрушского района насчитывается более 290 населенных пунктов. Увеличение количества автолавок, с рабочей неделей 5 дней и объездом 3 – 4 населенных пунктов, позволит увеличить количество обслуживаемых населенных пунктов на 20 единиц.

На данный момент структура Гомельского филиала Гомельского ОблПО включает 8 автомагазинов. Гомельский участок – 4 автомагазина, Терюхский участок – 1 автомагазин, Добрушский участок – 1 автомагазин.

В результате проведенного исследования необходимость в увеличении количества автолавок выявлена в Добрушском районе. Предлагаемые маршруты объезда населенных пунктов Добрушского района:

1) Маршрут 1: д. Логуны – аг. Носовичи – аг. Иваки – д. Красный Курган (рисунок 1). Информация по маршруту: общая длина – 49 км; время в пути – 1 ч 5 мин.

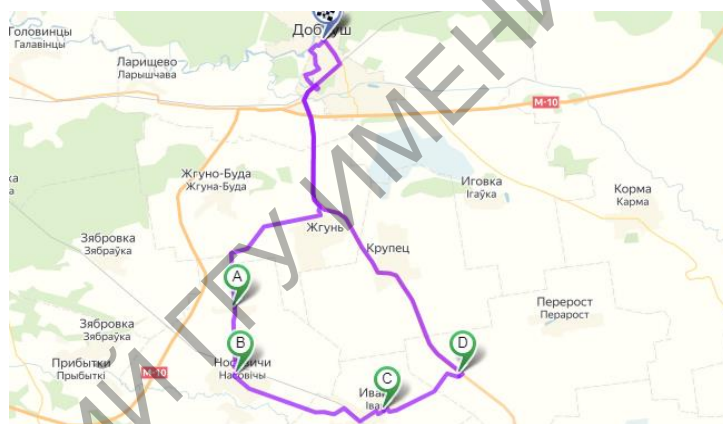


Рисунок 1 – Схема предлагаемого маршрута 1

2) Маршрут 2: д. Огородня Кузьминичская – д. Огородня Гомельская – а.г. Корма – п. Селище-2 (рисунок 2). Информация по маршруту: Общая длина: 52 км Время в пути: 1 ч 8 мин.

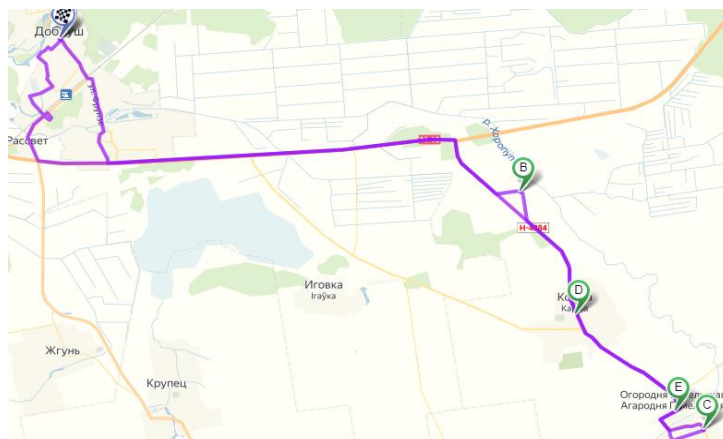


Рисунок 2 – Схема предлагаемого маршрута 2

3) Маршрут 3: п. Рассвет – аг. Жгунь – д. Жгуно-Буда – п. Березина (рисунок 3).
Информация по маршруту: общая длина – 35 км, время в пути – 1 ч 3 мин.

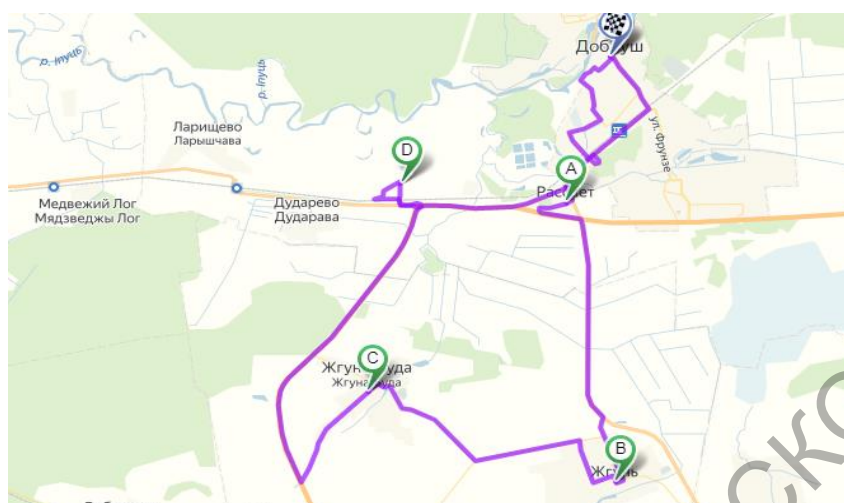


Рисунок 3 – Схема предлагаемого маршрута 3

Данные маршруты предложены с учетом использования функционала программного комплекса «Логистика развоза» версии 3. Это современная система автоматизации транспортной логистики, разработанная в режиме Управляемое приложение на базе платформы 1С: Предприятие 8.3. Данный программный комплекс является полноценной системой автоматизации логистики развоза. По оценке пользователей, внедрение автоматизированной системы построения маршрутов может сократить затраты на развоз до 30% [3].

По опыту работы автолавок Гомельского филиала Гомельского ОблПО в зависимости от сезона за день магазин обслуживает от 40 до 120 покупателей. Дневная выручка колеблется от 700 до 1100 рублей. При среднечасовой выручке в объеме 900 руб. экономический эффект от внедрения данного мероприятия составит 4,34 тыс. руб.

Таким образом, рыночная стратегия, а точнее ее разработка, имеет очень важное значение для деятельности организации. Она также необходима и для того чтобы, усилия, направленные на достижение целей организации, не были напрасными в условиях непрогнозируемой внешней среды. Внедрив программный комплекс «Логистика развоза» организация сможет решить немало проблем при построении маршрутов развоза товаров.

Литература

1. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. – 12-е изд., перераб. и доп. – 2015. – С. 43-52.
2. Каминская, Е. А. Информационные системы управления бизнесом [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс для студентов специальности 1-26 02 01 «Бизнес-администрирование» / Е. А. Каминская, Н. В. Дашкевич; БНТУ. – Минск : БНТУ, 2016. – URL: <http://rep.bntu.by/handle/data/23986>. – Дата доступа: 05.09.2020.
3. Автоматизация логистики городских и междугородних перевозок / Официальный сайт ООО «Программы для бизнеса», г.Саратов. – Режим доступа: <http://prog4b.ru>. – Дата доступа: 03.01.2020.

Г. Н. Македон

g.makedon@ukr.net

ОП НУБиП Украины «Нежинский агротехнический институт», Украина

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПЛАТФОРМ ИНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГА

Рассмотрены главные требования интернет-трейдеров к информационным платформам для осуществления торговли. Учитывая стремительное развитие интернет-трейдинга – это может стать одной из перспективных направлений финансовой и информационной деятельности.

Развитие информационных технологий способствовало активизации интернет-трейдинга, который на данный момент обеспечивает 59,3% дохода отрасли. Численность инвесторов в мире, в том числе в Украине увеличивается, поэтому онлайн торговые платформы должны отвечать их ожиданиям, особенно, если рост будет продолжаться и в дальнейшем. Интернет платформы за счет минимальных ежемесячных взносов и невысоких цен на торговлю стимулируют рост участников данного рынка и его удельного веса.

Интернет-торговые платформы стали мощными инструментами для брокеров и трейдеров на современном динамичном рынке. Но не так просто создать идеальную платформу для онлайн-торговли. Эту задачу можно несколько упростить, учитывая последние тенденции в разработке платформы для интернет-торговли. Проанализируем главные среди них:

1. Дополнительные инструменты диаграмм.

Очень важно включить в торговое программное обеспечение инструменты построения графиков, которые предоставляют пользователям интерактивные и понятные инструменты. Эти диаграммы и графики также предоставляют пользователям анализ рынка в режиме реального времени. Программное обеспечение для электронной торговли должно иметь графику с высоким разрешением, которую можно легко обработать и поставить на различные устройства и платформы [1].

2. Индивидуальная настройка для пользователя.

Сегодня трейдеры хотят иметь гибкое и персонализированное программное обеспечение для торговли, которое специально разработано в соответствии с их уникальными потребностями. То есть разработчикам важно учитывать наличие возможностей индивидуальных настроек, который в то же время будет максимально простым. Это могут быть такие функциональные возможности, как перетаскивание рабочих областей, специальные меню, индивидуальные макеты и тому подобное.

3. Быстрые транзакции.

Одной из важнейших функций, которая должна быть в торговом программном обеспечении, является скорость. Оно должно быть очень быстрым с точки зрения маршрутизации и выполнения заказа, чтобы инвесторы и трейдеры не теряли свое драгоценное время и деньги [2]. Высокая задержка негативно влияет на подачу, презентацию и выполнение заказа. Одними из самых распространенных причин задержки являются рыночные или биржевые серверы; подключение к Интернету, аппаратное или программное обеспечение клиента и брокерские серверы. Программисты несут ответственность за то, чтобы программное обеспечение для торговли не содержало никаких проблем с задержками и не было причиной любых неоправданных задержек в осуществлении транзакций трейдеров.

4. Облачные и мобильные функции.

Трейдеры зачастую осуществляют операции, находясь в дороге. Благодаря этому, торговое программное обеспечение должно быть очень быстрым и удобным для мобильных устройств. Торговые решения должны быть полностью оптимизированы для мобильных устройств, чтобы они могли бесперебойно функционировать. Разработчики должны помнить, что, переходя с рабочего стола на мобильный, трейдерам не нужно создавать новый набор правил. Поэтому важно не только настроить макет в соответствии с

конкретным мобильным устройством, но нужно приложить одинаковые усилия для соответствующих настроек с различных устройств. Облачные технологии лучше всего способствуют мобильным функционалам, когда нет необходимости загружать определенное программное обеспечение для программ.

5. Инструменты исследования, которые используют большие массивы данных.

Инвесторы и трейдеры нуждаются в исследовательских инструментах, которые могут помочь им в определении тенденций и определении возможностей, пригодных для выполнения их инвестиционных целей и принятия лучших торговых решений. Эти инструменты должны быть интуитивно понятными, удобными и мощными, чтобы пользователи могли зарабатывать деньги на рынке, не платя никакой комиссии брокерам [3].

При таком сценарии, когда инструменты исследования чрезвычайно важны, большие объемы данных предоставили торговцам возможность точно прогнозировать рынок. Независимо от любимого домена трейдеров, такого как паевые фонды, акции и опционы, большие данные могут известить их о связанных прибылях и убытках.

Инструменты больших данных имеют возможность собирать и обрабатывать огромное количество информации. Кроме того, эти инструменты не только зависят от исторического анализа и обычных рыночных факторов для того, чтобы предсказать рыночные тенденции. Но они могут получить доступ и проанализировать различные новости, ленты социальных сетей и погодные условия, обеспечивающие точные прогнозы.

Это некоторые важнейшие тенденции, о которых разработчики должны помнить, строя программное обеспечение для торговли. Целесообразно взять в помощь технологического партнера для создания всестороннего программного обеспечения для торговли, которое идеально подходит как для форекс-трейдеров, так и для рынка акций и облигаций.

Литература

1. Любчик К. Л. Медіа-платформи як новий тренд розвитку торгівлі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 27. Частина 1, 2019. С.106-111.
2. Колодійчук А.В. Інформаційно-технологічні системи фондового ринку і загрози фінансового кібершахрайства. Формування ринкових відносин в Україні. № 3 (214), 2019. С. 19-23.
3. Баранова В.Г., Левицька А.А. Internet-технології як інструмент модернізації фінансової системи. Актуальні проблеми менеджменту, фінансів та публічного управління в сучасних глобалізаційних процесах [Електронний ресурс]: збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (19 березня 2020 р.). – Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. С.246-249.

УДК 004.9+621.31

Т. Ф. Манцєрова

tantf@mail.ru

Д. А. Лапченко

lapchenko_d@mail.ru

Белорусский национальный технический университет, Беларусь

ТЕХНОЛОГИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Раскрыты аспекты цифровой трансформации электроэнергетики Республики Беларусь, определены ее компоненты и инструменты внедрения технологий цифровизации, приведены примеры реализации проектов по цифровизации сетей и автоматизации расчетов с потребителями энергии на базе WEB-технологий в белорусской энергосистеме.

Цифровая трансформация электроэнергетики предусматривает внедрение на энергообъектах передового оборудования, создание единой полностью автоматизированной системы управления инфраструктурой и изменение всех бизнес-процессов [1]. Существующая в настоящее время в Республике Беларусь вертикально интегрированная энергосистема трансформируется в горизонтальную структуру, в которой спрос и предложение регулируются с использованием цифровых технологий, способствующих повышению эффективности и надежности всей инфраструктуры отрасли, сокращению расходов для производителей и потребителей электроэнергии. Активная работа по трансформации механизмов функционирования отрасли путем повышения ее интеллектуальности на основе внедрения инновационных технологий привела к тому, что в функционирующей сегодня централизованной системе энергоснабжения уже представлены элементы интеллектуальной электроэнергетики: потребители, имеющие собственную генерацию; микросети; распределенная генерация (в том числе возобновляемые источники энергии); «умный» учет; современные системы хранения электроэнергии.

Базовыми компонентами цифровизации электроэнергетики выступают повышение управляемости, автоматизации и диагностики на объектах электросетевого комплекса (цифровые подстанции, активно-адаптивные распределительные сети) и развитие информационно-телекоммуникационной инфраструктуры для технологической сети передачи данных (интегрированные информационно-управляющие системы, интеллектуальные системы учета и энергомониторинга). Ключевой задачей цифровизации электроэнергетики является повышение уровня надежности энергоснабжения всех групп потребителей, реализация которой может быть эффективно осуществлена на основе применения инновационных технологий посредством перехода к цифровым подстанциям, цифровым сетям и цифровому управлению. Инструментами внедрения перспективных технологий цифровизации в электроэнергетику являются онтологические модели, цифровые двойники (Digital Shadows), промышленный интернет вещей (IoT), большие данные (Big Data), машинное обучение (Machine Learning), распределенные реестры (Blockchain) [2].

Внедрение цифровых технологий в энергетике создает возможность оптимизации всего технологического цикла – от генерации энергии до сбыта ее потребителям, но следует учитывать, что эти технологии создают и новые риски, вызванные применением импортного оборудования и необходимостью обеспечения кибербезопасности, минимизация которых может быть достигнута за счет реализации программы импортозамещения и осуществления комплекса мер по защите информации. На наш взгляд, целесообразным видится внедрение пилотных проектов по цифровизации сетей на базе отдельных филиалов в разрезе РУП-облэнерго.

В Республике Беларусь годовая величина потерь электроэнергии на ее транспорт приближается к 10% , что при существующем годовом электропотреблении составляет примерно 3,8 млрд кВт·ч (380 млн долл.). Основные причины потерь – аварии на подстанциях и обрывы линий электропередач, поэтому актуальным вопросом для энергосистемы является создание цифровых подстанций (ЦПС), объединяющих электросетевую и информационную инфраструктуры. Технология ЦПС позволяет повысить надежность и качество энергоснабжения потребителей без увеличения стоимости, так как сокращается количество оборудования, удешевляется строительство, минимизируются затраты на инжиниринг. Единая телекоммуникационная инфраструктура ЦПС дает возможность осуществлять мониторинг процессов в непосредственной близости к источникам информации, передачу данных во все подсистемы посредством волоконно-оптических линий связи, виртуализацию большинства функций. В ЦПС разнофункциональные аналоговые системы заменяются единым сервером со специализированным программным обеспечением [3]. На сегодняшний день в Беларуси функционируют пять цифровых

подстанций: «Приречная» РУП «Гомельэнерго» (110 кВт), «Юбилейная» РУП «Гродноэнерго» (110 кВт), «КШД» РУП «Могилевэнерго» (110 кВт), «Могилев» РУП «Могилевэнерго» (330 кВт), «Металлургическая» РУП «Гомельэнерго» (330 кВт).

Для успешного выполнения задач в части автоматизации сбытовой деятельности и обслуживания приборов учета электрической энергии в соответствующих филиалах РУП-облэнерго реализуются проектные решения по формированию центров сбора информации для создаваемых автоматизированных систем учета и контроля электроэнергии (АСКУЭ), в рамках выполнения утвержденной ГПО «Белэнерго» Программы модернизации средств учета электрической энергии до 2023 г. проводится замена индукционных электросчетчиков на электронные, внедряется биллинговое программное обеспечение по комплексной автоматизации управления функцией организации учета электрической и тепловой энергии и производства расчетов с потребителями – физическими и юридическими лицами.

Примером внедрения системы автоматизации расчетов за потребленную электрическую энергию с небытовыми потребителями (юридическими лицами) с использованием WEB-технологий является ПО «А-РАСЧЕТ», тестирование и внедрение которого осуществляется в филиале «Энергосбыт» РУП «Минскэнерго». Главным преимуществом внедрения ПО «А-РАСЧЕТ» выступает увеличение суммы рассчитанных актов по бездоговорному, безучетному потреблению энергии на основе более эффективной системы взаимодействия с абонентами и более действенной системы контроля. Внедряемая система автоматизации расчетов представляет собой WEB приложение и строится с использованием следующих технологий: в серверной части – СУБД Oracle, Java, Hibernate ORM, Spring, WEB Sockets; в клиентской части – HTML, CSS, JavaScript, jQuery. Вся информация, которая хранится и обрабатывается в ПО «А-РАСЧЕТ», представлена в виде объектов (физические объекты, технико-экономические понятия, результаты измерений и расчетов) и связей между ними. ПО «А-РАСЧЕТ» строится как распределенная система, поддерживающая единое информационное пространство для реализации функций сбыта энергии на любом уровне реализации, управления и контроля процесса: на центральном сервере осуществляется интеграция информационных потоков от всех межрайонных отделений и разветвление потоков к ним. Учет потребления активной электрической энергии и мощности строится на основе действующей схемы электроснабжения, информация в системе ПО «А-РАСЧЕТ» позволяет однозначно определить точки подключения абонента к сетям энергосистемы и выполнить все виды основных и второстепенных расчетов за потребление энергии при взаимодействии с внешними системами (АСКУЭ, ПО «Картотека», ПО «Лимиты электроэнергии», банковская система).

Необходимость высокотехнологичного реформирования белорусской энергетической системы является главным фактором, определяющим развитие цифровых технологий в этой отрасли экономики. Развитие цифровой инфраструктуры, предполагающее создание информационно-технологических составляющих энергосистемы, комплексных автоматизированных систем управления, поддерживающих сбор и интеграцию информации по всем технологическим процессам на основе баз данных, интеллектуальных систем учета и энергомониторинга, позволит объединить в единую сеть управление, контроль и защиту и обеспечить всех участников процессов генерации, распределения и потребления энергии необходимой информацией, что повысит эффективность функционирования энергетики и энергоэффективность всей национальной экономики.

Литература

1. Цифровизация энергетики // Инновации в ТЭК. Проект Минэнерго России [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <https://in.minenergo.gov.ru/energynet/docs/Цифровая%20энергетика.pdf>. – Дата доступа: 28.08.2020.

2. Концепция «Цифровая трансформация 2030» // Публичное акционерное общество «Россети» [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: https://www.rosseti.ru/investment/Kontseptsiya_Tsifrovaya_transformatsiya_2030.pdf. – Дата доступа: 31.08.2020.

3. Цифровые подстанции. Российские и зарубежные: НТД, опыт, примеры // Elensis.ru [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: elensis.ru/2019/04/20/цифровые-подстанции/ – Дата доступа: 04.09.2020.

УДК 338.24

О. В. Машевская

otachevskay@gmail.com

Белорусский государственный университет, Беларусь

КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ И ИЗМЕРЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В мире происходит становление цифровой экономики. На правительственном уровне принят ряд нормативно-правовых документов, намечены этапы и цели перехода, бизнес стал использовать ИКТ и цифровые платформы, потребители превратились из пассивных потребителей в активных потребителей инноваций. Однако при всех наметившихся положительных тенденциях, стоит отметить, что отсутствует единая концепция формирования цифровой экономики, нет единого мнения, что включать в определения, а количественные показатели оценки многообразны и видятся нам в некоторой степени противоречивыми, что осложняет сравнительный анализ.

Появление новых технологий, способствующих развитию и росту, привело к тому, что возникла необходимость концептуально отразить данные изменения, происходящие в экономике. Благодаря чему широко стали формулироваться понятия и распространяться концепции цифровой экономики.

Концепций, описывающих цифровые изменения, достаточно много. И каждая концепция сосредоточена на интеграции ИКТ с макроэкономическими процессами, происходящими в реальном и финансовом секторах экономики. Как правило, основными положениями любой концепции являются:

1. Создание эффективного развития инфраструктуры современного цифрового общества и создание условий для результативной цифровой трансформации;
2. Дальнейшее стимулирование достаточных и базовых условий для развития высокотехнологичного бизнеса;
3. Создание и стимулирование экосистемы, в которой информация и цифровые данные являются первенствующими факторами производства во всех сферах социально-экономической деятельности;
4. Создание условий, в т.ч. и цифровых для эффективного взаимодействия бизнеса, государства, домохозяйств, научно-образовательного сообщества;
5. Повышение конкурентоспособности как на уровне национальной экономики, так и на мировом рынке.
6. Использование ИКТ во всех сферах деятельности, способствующих созданию цифровой экономики с целью прозрачности и обеспечения доступности информации как на региональном, так и на правительственном уровне.

ИКТ является катализатором роста любой экономики. Такой подход сопровождается внедрением цифровых датчиков во все большее количество устройств (например, как Интернет вещей), выпуском инновационных персонализированных устройств (смартфонов, ноутбуков), новых цифровых моделей (цифровые платформы, облачная обработка данных), использованием технологии Big data, новых методов анализа данных и алгоритмов принятия решений [1, с.144].

Большое значение при формировании концепции цифровой экономики отводится цифровой трансформации, под которой мы будем понимать последовательность действий и мероприятий, которые реализуются с целью

цифровизации экономического, финансового и социального аспекта деятельности (функционирования) экономики, при условии, что все сферы хозяйственной деятельности готовы воспринимать цифровые изменения.

Основными источниками цифровой трансформации являются цифровизация и всемасштабное использование широкополосного интернета, расширенные растущей экосистемой взаимосвязанных сквозных цифровых технологий и приложений. Базовыми составляющими данной экосистемы принято считать: интернет вещей, аналитический анализ больших данных, блокчейн, искусственный интеллект.

Ершова Т.В., ссылаясь на исследования проф. Дж. Кейна, утверждает, что цифровая трансформация не должна рассматриваться как сингулярный процесс или, как только внедрение новых цифровых технологий, а должна представлять адаптацию к постоянно меняющейся цифровой, инновационной и деловой среде [2, с.38-39]. Поэтому правомерно возникает вопрос: «Как оценить влияние среды?».

Оценка цифровой экономики предлагается также разными авторами на различных уровнях: от микро- до уровня мировой экономики, когда страна обозначает свою позицию в мировом рейтинге по цифровизации или информатизации и связи, или по удельному весу вклада цифровизации в объем ВВП.

В рамках отдельных фундаментальных научных исследованиях МГУ было отмечено, что методика исследования цифровой экономики должна охватывать оценку 3-х направлений, и мы с ними согласны:

1. Оценка базиса цифровой экономики, который включает 3 группы факторов развития. I. Цифровой базис, создающий инновационно-технологическую среду для цифровой трансформации; II. Нецифровой базис, создающий благоприятную экономическую среду и условия для развития цифровой экономики (авторы сюда отнесли НИОКР и инновации, госполитику, человеческие ресурсы и капитал, деловую среду и институты, безопасность); III. Цифровой сектор экономики, который является локомотивом роста цифровой экономики (в данную группу для исследования были отнесены сектор контента средств массовой информации и ИКТ-сектор).

2. Оценка уровня использования цифровых технологий для трансформации ключевых сфер деятельности в экономике, таких как государство и производители (бизнес), использование домохозяйствами цифровых технологий, и в целом населением страны;

3. Оценка влияния цифровых технологий на социально-экономические параметры, представленные прежде всего, оценкой роста экономики, рынком труда и качеством предоставляемых услуг [3, С.101]. Позитивным в данной методике, по нашему мнению, является то, что здесь значительное внимание уделяется вопросам становления цифрового правительства и е-управлению на всех уровнях, но мало внимание уделяется проблеме формирования цифрового населения и улучшению цифровой грамотности домохозяйств.

Существует также методика DECA или методика оценки готовности страны к цифровой экономике, позволяющая оценить уровень зрелости экономики к цифровому восприятию и дальнейшему развитию. Например, в Германии еще с 2013 года рассчитывается индекс цифровой экономики, отражающий уровень цифровизации всей экономики и отдельных ее секторов, которые стимулируют спрос на цифровые технологии, и направлены, прежде всего, на поддержку экспорта, и связанных с ним услуг и продуктов.

Для более детального изучения формирования цифровой экономики в Республике Беларусь, мы считаем, что Национальный статистический комитет должен стать единым методическим центром работы со статданными, обеспечивающий всех потребителей цифровой информации достоверными, методологически выверенными статданными.

Big data могут стать дополнительным источником для построения комплексной системы статистических наблюдений. Однако в последних исследованиях российских ученых можно встретить идеи замены классического подхода в сборе статистических данных на Big data. Но в отсутствие единой методологической основы такой подход может привести к формированию асимметрии информации и в последствии, к несопоставимости данных. Использование Big data в статистике для макроэкономического анализа возможно только при условии единой системы классификаций и определений, связанных с международно признанной методологией статистических наблюдений [4, с. 63].

Российские ученые предлагают дополнить имеющиеся методики оценки двумя показателями: 1) внутренними затратами на развитие цифровой экономики; 2) затратами в целом на развитие цифровой экономики.

К первой группе они отнесли весь комплекс расходов организаций, связанных с использованием собственных ресурсов для выполнения работ (услуг) по созданию, тиражированию и использованию цифровых технологий, и производных от них товаров и услуг.

Ко второй группе относятся затраты организаций, только в денежном выражении (внутренние и внешние) и затраты домашних хозяйств на создание, тиражирование и использование цифровых технологий и связанных с ними услуг и продуктов [5].

Какую концепцию и методику расчета выберет каждое государство для оценки степени и уровня формирования цифровой экономики – покажет только время, обнажив все плюсы и минусы предлагаемых методик.

Литература

1. Бухт, Р., Хикс, Р. Определение, концепции и измерение цифровой экономики / Р. Бухт, Р. Хикс // Вестник международных организаций. – 2018. – Т.13. - №2. – С. 143-172.
2. Ершова, Т.В. Концептуализация предметной области «цифровая экономика» как основа развития понятийного аппарата / Татьяна Викторовна Ершова // Информационное общество. – 2019. – № 6. – С.34-41.
3. Ершова, Т.В. Методика оценки уровня развития цифровой экономики как инструмент управления процессами цифровой трансформации / Т.В. Ершова, Ю.Е. Хохлов, С.Б. Шапошник // Материалы XII Международной конференции «Управление развитием крупномасштабных систем MLSD'2018». – 2018. -Том 1. – С.100-103.
4. Что такое цифровая экономика? / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг, и др. – М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2019 – 82 с.
5. Внутренние затраты на развитие цифровой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/281236984.html>. -Дата доступа: 10.09.2020.

УДК 330.47

А. А. Новицкая

nastassia.novitskaya@gmail.com

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,
Беларусь*

НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье даны авторские представления понятий «цифровая трансформация экономической системы», «экономико-математическая модель», а также рассмотрены четыре направления использования экономико-математических моделей при моделировании цифровой трансформации экономических систем.

Цифровая трансформация экономической системы представляет собой сложный процесс интеграции информационно-коммуникативных технологий во все аспекты ее функционирования, сопровождающийся фундаментальными изменениями правил взаимодействия экономических элементов системы с целью повышения эффективности деятельности. Для изучения указанного процесса, его свойств, выявления закономерностей развития, проведения экспериментов, оценки эффективности, предупреждения появления проблем и ошибок без существенных потерь могут быть использованы экономико-математические модели – как эффективный инструмент описания процессов [1].

Экономико-математическая модель – это упрощенное, выраженное математически и состоящее из совокупности связанных между собой количественных зависимостей математических величин отображение исследуемого экономического объекта или процесса, с помощью которого изучается его функционирование и оценивается изменение его эффективности при возможных колебаниях входных характеристик.

На данный момент инструментарий экономико-математического моделирования достаточно хорошо разработан для описания процессов различной степени сложности. Однако, выбор той или иной модели для описания процессов цифровой трансформации экономических систем обременен новизной и специфическим характером поставленных задач и решаемых вопросов. Таким образом, на основании проведенного исследования, можно выделить следующие четыре направления:

1. Принятие оптимальных решений с помощью методов линейного, нелинейного, динамического, целочисленного программирования, сетевого планирования, теории игр, теории массового обслуживания и т.д. Характер решаемых вопросов и задач: поиск и определение объектов цифровизации, которые максимально нуждаются в инвестициях в условиях их ограниченности; оценка инвестиционных программ для создания «умных» пространств, объектов, инфраструктуры (офиса, города, улицы, района, области и др.); оптимизация бизнес-процессов экономической системы в условиях IoT и цифровизированной, «умной» инфраструктуры; определение нужного уровня цифровизации бизнес-процессов экономической системы с минимальными потерями ресурсов; для определения, решения конфликтных ситуаций о необходимости и целесообразности цифровизации тех или иных процессов и т.д. [2].

2. Балансовые модели Леонтьева, обмена, фон Неймана и др. могут быть использованы для управления цифровизированной национальной экономической системой, для выявления связей между ИКТ-сектором и другими отраслями национальной экономической системы, распределения финансовых потоков между объектами, аудита цифровизированных экономических систем, для принятия инновационных решений, для анализа динамики изменения выходных параметров цифровизированной экономической системы и определения наилучших показателей относительно поставленной цели и задачи и др. [3].

3. Производственные функции (линейная производственная, Леонтьевская, Кобба-Дугласа, с постоянной эластичностью замещения и др.) могут быть использованы для оценки влияния нового фактора производства такого как информатизация или искусственный интеллект, для описания процесса замещения традиционных факторов производства на новые, отражения мультипликативных эффектов, полученных от комбинаций факторов производства и т.д. [4].

4. Методы прикладной статистики (трендовые модели) и имитационные модели могут быть использованы для долгосрочного планирования и прогнозирования развития цифровизированных экономических систем, оценки влияния цифровой трансформации на ряд показателей, характеризующих национальную экономическую систему и т.д. [5].

Таким образом, цифровая трансформация экономических систем представляет собой сложный процесс с «нетрадиционным» характером и для его описания, изучения, проведения экспериментов могут быть успешно использованы экономико-математические модели.

Литература

1. Новицкая А.А. Индексный метод анализа условий цифровизации экономики. Экономическая и институциональная среда формирования / А.А. Новицкая // Новая экономика. – 2020. - № 1(175). – с. 126-135.
2. Лискина, Е. Ю. Экономико-математические модели : учебное пособие / Е.Ю. Лискина ; Ряз. гос. ун-т им. С.А. Есенина. – Рязань, 2009. – 110 с.
3. Быстров, А.И. Информационные системы в экономике (балансовые задачи) : учебно-методическое пособие для студентов финансово-экономических и юридических специальностей / А.И. Быстров; БИСТ (филиал) ОУП ВО «АТиСО». – Уфа: Изд-во Башкирского института социальных технологий (филиала) Образовательного учреждения профсоюзов высшего образования «Академия труда и социальных отношений (г. Уфа), 2015. – 90 с.
4. Рузанов, А.И. О новых возможностях экономико-математического моделирования с использованием производственных функций / А.И. Рузанов, П.А. Рузанов / Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2015. - № 2(38). – с. 30-34.
5. Орлова, И.В., Половников, В.А. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование : учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М. – 2010.

УДК 33.334

А. О. Пашиин

anton.pashnin@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КРАУДСОРСИНГ В БЕЛАРУСИ КАК ПРЕДПОСЛЫСКА К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

В данной работе приведены авторские характеристики краудсорсинга, приведены примеры различных краудсорсинговых инициатив в Беларуси, дан прогноз о положительном влиянии широкого вовлечения общества в краудсорсинговые инициативы на развитие предпринимательской инициативы в будущем как фактор экономической трансформации.

Краудсорсинг – это вовлечение широкого круга не связанных друг с другом лиц (crowd, или толпа) в совместное решение различного рода задач (сбор средств для реализации какого-то проекта или с определенной целью, совместное волонтерство, генерация идей для решения определенной проблемы) с использованием различных IT-решений [1]. К краудсорсингу можно отнести различные виды общественного взаимодействия при решении различных задач, их объединяют следующие характеристики:

- отсутствие формальной организации,
- независимость и распределенность субъектов (участников),
- решение задач снизу-вверх,
- использование онлайн-инструментов либо в качестве платформы для решения задач, либо и для сбора участников,
- наличие задачи, требующей решения (или поставленной определенным лицом либо организацией, или появившейся децентрализованно, когда совместные (изначально независимые и не скоординированные) действия людей выступают как реакция на какое-либо событие),
- может предполагать вознаграждение участников при постановке задачи сверху-вниз (чаще вознаграждение отсутствует).

Существуют различные краудсорсинговые платформы, где есть возможность создать определенную задачу, а участники децентрализованно в силу своих возможностей будут заниматься её решением за вознаграждение (например, платформа Толока от Яндекс, которая разрабатывается в Белаурси). В качестве задач могут выступать, например, необходимость отметить на большом количестве фотографий заданный объект, или проверить, что в данном здании действительно располагается объект, отмеченный на карте.

Также существуют платформы, где онлайн собирается команда или ищутся определенные компетенции или предметы для реализации какого-либо проекта (в Беларуси с 2014 года работает платформа talaka.org, вознаграждение за участие в проектах здесь не предполагается). Например, проект языковых курсов ищет для курсов ноутбук, проектор и принтер, а проект по выпуску детских мультфильмов ищет переводчиков и редакторов.

Краудфандинг и фандрайзинг по своей сути также является разновидностями краудсорсинга, потому что с помощью онлайн платформы здесь происходит объединение лиц, направленное на реализацию определенного проекта, а вклад участников здесь финансовый. В Беларуси с 2015 года существует классическая краудфандинговая платформа Улей, на которой на февраль 2020 года было размещено более 900 проектов, из которых треть стали успешными, то есть собрали необходимые для реализации средства. Всего было собрано более 1.9 млн руб. от 43242 спонсоров.

Также с марта 2019 года работала фандрайзинговая платформа molamola, на которой осуществлялся сбор средств на реализацию различных инициатив, чаще социальных, который не предполагал наличие вознаграждения для спонсоров. На данной платформе на июль 2020 года было собрано 1.3 млн руб. для более чем 1600 различных инициатив от более чем 60 тысяч спонсоров.

Однако летом 2020 года данные платформы, несмотря на значительный рост и ценность для развития предпринимательства и гражданского общества (что было обсуждено в других статьях [4]), были заблокированы в Беларуси. Несмотря на это, возникли новые площадки для массового сбора средств на различные инициативы, а сложившаяся в обществе обстановка явилась стимулом к их широкому распространению: так, инициатива BYSOL за три недели собрала 1.9 млн долларов США от 32.7 тыс. спонсоров для помощи беларусам, пострадавшим и лишившимся работы из-за политических репрессий (средний взнос 60 долларов), а инициатива BY_help собрала 2.9 млн долларов США от 68.3 тыс. спонсоров (средний взнос 42 доллара) на помощь жертвам репрессий в Беларуси. Большинство спонсоров обеих инициатив – беларусы, а сбор осуществлялся с помощью платформы Facebook.

Краудсорсингом являются и различные хакатоны, когда группа независимых участников собирается в одном месте и на протяжении нескольких дней непрерывно работает над реализацией определенной задачи. Хакатоны распространены в IT и бизнес-сообществе, когда участники объединяются в команды вокруг различных идей на основании своих компетенций и интересов, и создают IT-продукты или разрабатывают бизнес-идеи. На таких хакатонах появляется множество проектов, которые впоследствии вырастают в крупные бизнесы. Например, на хакатоне была создана компания Onesoil, которая сейчас занимается анализом сельхозугодий по всему миру, а также платформа «Голос», которая использовалась как инструмент контроля и доказательства фальсификаций на выборах в Беларуси.

Хакатоны также часто являются инструментом для решения различных сложных задач, стоящих перед крупными компаниями, которые не могут быть решены силами самой компании. Например, телекоммуникационная компания А1 проводила хакатон, на котором участникам надо было предложить пути решения проблемы в новом для компании направлении [3]. По сути, это является краудсорсингом идей. В мире существуют специальные платформы, на которых может быть размещен вопрос, требующий решения, и различные люди могут предложить свои пути решения проблемы (например, платформы Innocentive, Kaggle и другие) [4]. У крупных

корпораций существует даже внутренние системы, где сотрудники коллективно могут предлагать пути решения стоящих перед компанией задач. Некоторые сложные проблемы могут быть решены только коллективным образом, с участием множества независимых друг от друга идей, мнений и компетенций.

К краудсорсингу можно отнести и различные инициативы, когда участники, желающие решить стоящую перед обществом проблему, начинают действовать самостоятельно, а впоследствии объединяются посредством онлайн-инструментов с другими лицами, также участвующими в решении данной проблемы. Основная координация независимых друг от друга участников происходит онлайн без участия каких-либо управляющих элементов. Часто решение проблем таким образом происходит в случае неэффективности государства при решении проблемы или его медленной реакции, а общественная или социальная проблема касается широкого круга людей. К примерам такого рода краудсорсинга в Беларуси можно отнести кампанию #BYCOVID19 по помощи белорусским медикам по всей стране средствами индивидуальной защиты (СИЗ), горячим питанием и оформлением специальных санитарных зон. Неэффективность государства в данном вопросе была компенсирована инициативой людей, которые хотели помочь: сбором финансовых средств (было собрано (в том числе, с помощью различных инициатив на molamola) более 360 тысяч долларов США), непосредственно закупкой, поставкой из альтернативных источников и распределением 450 000 СИЗ и 1500 единиц медицинской аппаратуры для 483 медучреждений в Беларуси, участием заведений общепита в приготовлении обедов для медиков и их распространении [5]. Также к краудсорсингу можно отнести и кампанию по помощи жителям с питьевой водой в Минске летом 2020 года и другие примеры общественного социального взаимодействия.

Все вышеприведенные разновидности краудсорсинга активно развиваются в Беларуси. Все больше людей вовлекаются в различные общественные инициативы, как финансово, так и своими идеями, и компетенциями. Широкое общественное участие говорит о высоком уровне развития общества. Такое вовлечение впоследствии приводит к ускоренному экономическому развитию за счет активного участия общества в различных уже предпринимательских инициативах и появлению множества предпринимательских инициатив как таковых.

Само широкое использование краудсорсинговых инструментов повышают эффективность предпринимательских инициатив (как за счет снижения рисков: например, использование краудфандинга, так и за счет повышения компетенций и ускорения предпринимательского процесса) [6]. Необходимым фактором является общественная осведомленность и готовность к участию в различных инициативах, подразумевающих применение краудсорсинга.

Таким образом, в данный момент в Беларуси сложилась такая ситуация, в которой общество широко участвует в различных крауд-инициативах (как финансово (краудфандинг), так и идеями либо действиями). С учетом высокого уровня участия и осведомленности общества, можно говорить о том, что это приведет к всплеску предпринимательской инициативы и активному участию в предпринимательских инициативах, что, в свою очередь, будет способствовать экономическому росту и более легкой экономической трансформации в Беларуси.

Литература

1. Taeihagh, A. Crowdsourcing, Sharing Economies and Development / A. Taeihagh // Journal of Developing Societies. – Vol 33(2), P. 191–222. – DOI: 10.1177/0169796X17710072
2. Пашнин, А. Перспективы развития краудфандинга в Беларуси / А. О. Пашнин // «Эпоха науки» : Междунар. науч.-практ. журнал. – 2020. – № 22 (июнь 2020). – С. 167–174.
3. velcom провел хакатон в дата-центре и начал работать со стартапами [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа : <https://www.a1.by/ru/company/news/velcom-провел-хакатон-в-дата-центре-и-начал-работать-со-стартапами/p/30.44244>. – Дата доступа : 05.09.2020

4. Open innovation & crowdsourcing resources [Electronic resource] / Board of Innovation – Mode of access: https://www.boardofinnovation.com/staff_picks/open-innovation-crowdsourcing-resources/. – Date of access: 05.09.2020.

5. Завяршэнне ініцыятывы ВыCovid19: як гэта было і што далей / М. Калеснікава // Euroradio. – Рэжым доступу: <https://euroradio.fm/zavyarshenne-inicyyatyvy-bycovid19-yak-geta-bylo-i-shto-daley-efir-u-1500>. – Дата доступу: 05.09.2020.

6. Dellermann, D. Heading for new shores: crowdsourcing for entrepreneurial opportunity creation / D. Dellermann, N. Lipusch, P. Ebel / Twenty-Sixth European Conference on Information Systems (ECIS2018). – Portsmouth, UK. – 2018. – Mode of access: https://www.alexandria.unisg.ch/254155/1/JML_691.pdf. – Date of access: 05.09.2020.

УДК 338.24

В. М. Победенко

pobedenkovm@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ ПУТЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье рассматривается влияние информационных технологий на конкуренцию, черты и признаки информационных технологий конкурентного менеджмента, проблемы развития компаний.

В настоящее время для успешного функционирования любой компании, использование информационных технологий считается объективной необходимостью, поскольку именно они влияют на качество, эффективность и деятельность в условиях активизации глобальных процессов и обострения конкурентной борьбы.

Информационные технологии, согласно Портеру и Миллеру, влияют на конкуренцию тремя способами [1]:

- информационные технологии способны менять структуру отрасли и за счет этого устанавливать новые правила конкуренции;
- создают конкурентное преимущество, предоставляя компаниям самые новые альтернативы превзойти конкурентов в производительности;
- информационные технологии порождают совершенно новые виды бизнеса, часто на основе уже существующих в компании процессов и операций.

Несмотря на тенденции развития современных информационных технологий выделяют и четвертый способ – гибкость инфраструктуры. Она обеспечивает компаниям динамические взаимосвязанные организационные отношения, реинжиниринг бизнес-процессов, диверсификацию продуктов, услуг и масштабируемость.

К характерным чертам и признакам информационных технологий конкурентного менеджмента компании, следует отнести:

- вхождения в глобальное информационное пространство, создает эффективное информационное обеспечение, доступ к мировым информационным ресурсам и удовлетворение своих потребностей в информационных продуктах и услугах;
- становление и последующее доминирование в экономике новых технологических укладов;
- участие в развитии рынка информации и знаний, как факторов производства в дополнение к рынкам природных ресурсов, труда и капитала, переход информационных ресурсов компаний в реальные ресурсы экономического развития и преобразования информации в готовый продукт;
- повышение уровня профессионального развития за счет совершенствования системы дистанционного образования и расширения возможностей систем информационного обмена на международных, региональных уровнях, повышение роли

квалификации, профессионализма и способностей как важнейших характеристик услуг труда [2].

Для эффективной и работы, и управления, информационные технологии должны обеспечить в компании [3]:

- неразрывные связи между оперативным, статистическим и бухгалтерским учетом;
- минимизировать не нужную информацию и ограничить избыточность;
- рационализировать системы оценочных показателей;
- разграничить контуры управления, минимизировать их совмещение;
- отделение рутинной обработки статистики и подготовка управленческих решений, перевод обработки статистики на цифровые технологии.

Компании на определенном этапе развития становятся недостаточно управляемыми. При недостаточности необходимой информации в удобной форме вдруг оказывается избыток трудно сопоставимой информации. Оказывается, что для управления отдельными подразделениями не хватает механизма оценки эффективности каждого из них. Кроме того, нередко отсутствует стратегическое планирование и эффективный контроль.

Развиваясь, компании сталкиваются с серьезными проблемами:

- очень старые формы и методы управления дают все больше сбоев и неточностей;
- контроль требует большего количества персонала, дополнительных расходов;
- согласование решений занимает все больше времени, а данные для принятия глобальных задач и решений или отсутствуют, или сильно запаздывают;
- количество финансовых операций и принятых решений превосходят предел, за которым уже не ясны причины, которые привели к тем или иным конечным результатам.

Современные информационные технологии предоставляют многим компаниям возможность более гибко реагировать на изменения рынка.

Сейчас выделяют следующие основные типы ИТ-инфраструктуры компаний: базовый, стандартизированный, рациональный и динамический. Гибкая информационная инфраструктура способствует диверсификации компании путем усиления внутренних возможностей для гибких операций.

Облачные вычисления на данный момент нынешняя тенденция в обеспечении всеми необходимыми информационными средствами компаний всех размеров с гибкой и масштабируемой информационной системой и при низкой стоимости и высокой скорости. Однако, в настоящее время в Беларуси облачные вычисления используются, в основном, в ИТ-компаниях.

Эффективное управление конкурентоспособностью компаний на основе информационных технологий должно базироваться на потребностях бизнеса, которые должны быть конвертируемые в технические, организационные и экономические требования. Информационные технологии также уменьшают себестоимость услуг вследствие снижения операционных расходов.

Трансформация информационно-организационной ситуации, как показывает мировой опыт, вызывает глубокие изменения в видении информационных процессов.

Литература

1. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. / пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2008. – 720 с.
2. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер. / пер. с англ. – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1997. – 332 с.
3. Гордиенко, И.В. Информационные системы и технологии в менеджменте / И.В. Гордиенко. – К.: КНЭУ, 2003. – 259 с.

Н. А. Самосюк, Е. П. Корсак, Е. И. Тымуль

eoe@bntu.by

Белорусский национальный технический университет, Республика Беларусь

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Материалы содержат анализ истории развития интегрированных систем управления предприятиями, а также оценку возможности применения данных систем для энергетических предприятий Республики Беларусь.

В настоящее время функционирование любой организации связано с обработкой большого количества информации. Источниками этого информационного потока являются бизнес-процессы организации, персонал, используемое оборудование, производимая продукция, поставщики, клиенты и т.д. Эффективный сбор и обработка такого объема информации возможна лишь с применением информационных технологий. Одной из первых систем, позволяющих в цифровом формате планировать ресурсы и тем самым ускорять производственные процессы организации, стала система MRP (Material Requirements Planning).

Основной задачей системы MRP являлось планирование потребности в материалах, то есть она отвечала на вопрос сколько, когда и каких материалов необходимо для выполнения плана производства, но не учитывала другие производственные и прочие ресурсы (например, финансовые). Решение этих вопросов было представлено в следующем поколении систем MRP II (Manufacturing Resources Planning). В системе MRP II возможно осуществление планирования не только потребности в материалах, а всего производства с учетом всех ресурсов, необходимых для его выполнения.

Полный цикл управления подразумевает планирование (план), учет фактических результатов (факт), их сравнение (анализ план/факт отклонений) и затем принятие управленческих решений. Без сравнения плана и факта эффективное планирование и управление невозможно.

В дальнейшем пришло понимание того, что с помощью компьютерных систем можно эффективно управлять не только производством и закупками, но и еще многими бизнес-процессами в сбыте, ремонте, капитальном строительстве, управлении персоналом и многом другом. Внедрение концепции использования общей базы данных для управления всеми ресурсами предприятия при помощи информационных технологий и прикладных компьютерных систем дало возможность разработать новую систему – ERP-систему (Enterprise resource planning / планирование ресурсов предприятия) [1].

Понятие ERP было предложено Gartner в 1990 году как развитие концепции MRP II. Дальнейшее расширение сферы планирования и управления привело к концепции ERP II (EnterpriseResourceandRelationshipProcessing/ управления корпоративными ресурсами и внешними связями), где объектами управления являются не только процессы внутри организации, но и взаимосвязи с внешним миром (поставщики, клиенты, государство, общественные организации и т. д.). (рисунок 1). Использование систем планирования и учета ресурсов предприятия (ERP) как составной части корпоративных информационных систем предприятия стали важнейшим фактором, обеспечивающим успех организации на быстроменяющемся рынке.

Ключевым объектом управления становятся не отдельные бизнес-функции, а бизнес-процессы, то есть то, каким образом предприятие производит и реализует товары или услуги, взаимодействует с контрагентами и т. д. Бизнес-процессы обычно

состоят из более мелких процессов или отдельных функций, которые выполняют конкретные сотрудники в соответствии со своими ролями (функциональными обязанностями) на предприятии.

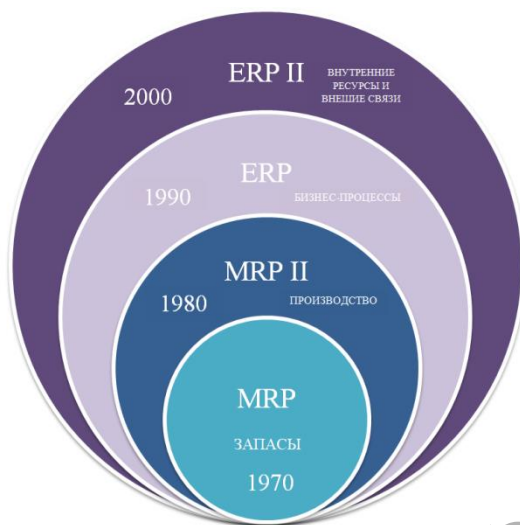


Рисунок 1 – Развитие систем планирования потребности в материалах

Современный этап развития экономических взаимоотношений требует от предприятий автоматизации не отдельных функциональных сфер или бизнес-процессов, а применения комплексных решений, обеспечивающих как автоматизацию, так и глубокую степень интеграции и гибкости всех процессов предприятий. Поэтому реализованный в ERP процессный подход к управлению во многом определил успех этого продукта.

Еще одним преимуществом ERP систем является полная интегрированность функциональных модулей, т.е. любая информация, которая возникает в одном из модулей системы, становится открытой для использования другими модулями. Таким образом, сохраняется связь с начальным событием, также единой является вся нормативно-справочная информация.

Цель ERP-систем - объединить управление всеми ресурсами предприятия: материальными (MRP II), финансовыми (FRP) и человеческими на базе общей информационно-компьютерной платформы (рисунок 2).

Основными системами, которые используют для управления организацией, являются: управление ресурсами предприятия (ERP – Enterprise Resource Planning); управление взаимоотношениями с клиентами (CRM – Customer Relationship Management); управление жизненным циклом продукта (PLM – Product Lifecycle Management); -управление взаимоотношениями с поставщиками (SRM – Supplier Relationship Management); управление логистической системой (SCM – Supply Chain Management) и т.д.

Внедрение ERP-систем должно происходить с учетом специфики деятельности предприятия. Производственный процесс энергетических предприятий имеет значительные отличия от производства прочей продукции. Эти отличия связаны как со спецификой энергии, как товара, так и с протекающими при производстве энергетическими процессами. Одновременность процесса производства, передачи и потребления энергии, а также невозможность складирования энергии должны иметь отражение на управлении как материальными, так и сопутствующими информационными и финансовыми потоками энергетических предприятий.

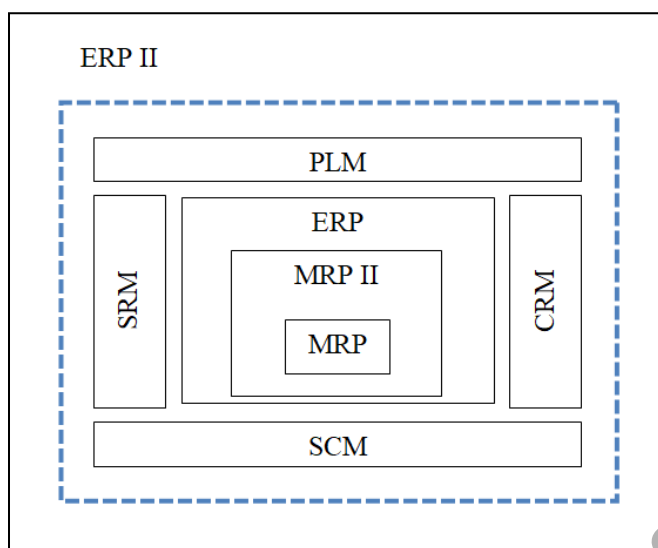


Рисунок 2 – Взаимосвязь систем планирования потребности в материалах

В Республике Беларусь на данный момент одним из самых применяемых вариантов ERP-систем является система «1 С: Предприятие 8». Эта система включает в себя платформу и прикладные решения, разработанные на ее основе, для автоматизации деятельности организаций и частных лиц. Основным достоинством данной системы является адаптивность ко всем специфическим процессам организации, вызванных особенностью их деятельности. Таким образом применение данной системы на энергетических предприятиях позволит уменьшить влияние человеческого фактора при сборе и обработке информации, оптимизировать деятельность энергетического предприятия с налаживанием качественного информационного обмена между отделами, а также получить информацию для нужд управленческого учета и управления рисками энергетических предприятий.

Литература

1. Леонтьева, М.К. Совершенствование финансового планирования в рамках цифровизации экономики / М.К. Леонтьева, П.И. Тишков // Экономика и управление. Сборник научных статей под ред. А.Е. Карлика – Санкт-Петербургский государственный экономический университет. – 2019. – с. 117-123

УДК 330.3

М. П. Сташевская

m.stasheuskaya@gmail.com

Белорусский национальный технический университет, Беларусь

ОТДЕЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ДАННЫХ

Статья посвящена рассмотрению проблематики экономического определения данных, основой исследования выступил системный анализ теоретических материалов, представленных в открытом доступе. При подготовке данной статьи были использованы научные труды отечественных и зарубежных ученых. В современных условиях развития информационно-коммуникационных технологий все большее значение приобретают вопросы управления большими объемами данных, которые зачастую решаются путем применения новых технологий. Сами данные приобретают такие характеристики, которые связаны со скоростью их аккумулирования, разнообразием источников и ценностью.

Экономический подход к рассмотрению данных представлен в исследовании И. И. Родионова [1], совместной работе Б. В. Сорвирова, А. М. Баранова, Р. М. Нижегородцева [2], совместном исследовании С. Ю. Демина, С. Д. Подпругина [3]. Для авторов экономического подхода характерна концентрация на сущности данных, выраженной в их полезности, в результате данные воспринимаются как перечень зафиксированных потенциально полезных характеристик («наблюдений», «сведений», «признаков»), которые после их обработки становятся информацией.

И. И. Родионов, концентрируясь на экономической сущности информации, по поводу данных пишет: «Только те данные (как зафиксированный результат непосредственного наблюдения реальности) или знания (как результат интеллектуальной деятельности) являются информацией для потребителя, которые восприняты им, понятны ему и, наконец, полезны, хотя бы потенциально, для решения какой-то стоящей перед ним задачи или проблемы» [1, с. 181]. Так, понимая данные «как зафиксированный результат непосредственного наблюдения реальности», И. И. Родионов выделяет в качестве их экономической характеристики полезность для потребителя, благодаря чему данные становятся информацией. Оценивая сделки с информацией и информационными услугами на рынке, саму информацию и информационные услуги упомянутый автор справедливо называет товаром, обращая особое внимание на то, что «вне контекста экономической формации и ее основного закона обсуждение вопроса о товарном характере информации и информационных услуг или продуктов – бессмысленно» [1, с. 180]. Выявление сущности информации, информационных услуг и продуктов в условиях рыночной экономики И. И. Родионов видит в понятии полезного эффекта труда, которое использовалось К. Марксом для «обозначения вещей и действий, которые не могут выступать продуктами, а также товарами или услугами, так как по своим свойствам не соответствуют таким важнейшим требованиям к продукту и товару, как однородность, массовость и воспроизводимость, или такому общему требованию к товару или услуге, как нацеленность на производство добавочной стоимости» [1, с. 180]. Приобретение такими вещами и действиями рыночной формы товара или услуги происходит благодаря цене, отмечает И. И. Родионов, подчеркивая, что «от этого собственно товаром или услугой все же не становятся» [1, с. 180]. Развивая приведенные взгляды И. И. Родионова, можно сделать вывод, что данные являются необработанной вещью (в рыночной экономике иногда приобретающей форму товара), обладающей потенциальной полезностью, способной удовлетворить информационные потребности после совершения труда в отношении такой вещи, при этом совершение труда для извлечения полезности происходит путем использования информационно-программных средств.

В совместном анализе информационного направления экономической системы Б. В. Сорвиров, А. М. Баранов, Р. М. Нижегородцев приходят к выводу, что данные «представляют собой разрозненные сведения о событиях, происходящих в окружающем мире и фиксируемых в виде определенных сигналов» [2, с. 77], подчеркивая, что «они (данные – примечание М. С.) не зависят от мыслительных процессов человека» [2, с. 77]. Проводя сравнение данных, информации и знаний, упомянутые авторы в качестве характерных отличительных черт данных выделяют: первоэлемент данных, способ существования, степень познания, характер представления, объем, необходимый для удовлетворения потребностей субъекта. Проанализировав перечисленные отличительные черты данных, приходим к тому, что, прежде всего, первоэлементом данных являются факты, далее, данные как существующие и распространяющиеся независимо от познающего субъекта наборы разрозненных сведений служат основой для интерпретации и последующего превращения в информацию. Цитируемые авторы также отмечают, что данные не ограничены в своем объеме. Выделение «фактов» в качестве первоэлемента данных сближает упомянутых автором с подходами, отраженными в работах авторов информационного подхода.

Обращая внимание на связь «данные – информация» и характер движения от разрозненных явлений и фактов к интерпретированным данным, под информацией Б. В. Сорвиловым, А. М. Барановым, Р. М. Нижегородцевым понимается «упорядоченная совокупность сигналов, включенных в процесс их получения, осмысления и оценки субъектом в целях реализации им определенных функций» [2, с. 77]. На основании взаимосвязанного анализа понятий данные, информация и знания, в качестве основных характеристик информации упомянутыми авторами выделены следующие: «обязательным условием существования информации является наличие субъекта, целенаправленно собирающего данные; так как информация не является статичным объектом, она постоянно меняется и существует в исходном виде только в момент преобразования данных, в момент, когда она не используется субъектом, а представляет собой данные; информация должна представлять ценность для своего потребителя; информация неразрывно связана с ее субъективным восприятием и целями дальнейшего использования» [2, с. 78]. Так очевидно, что раскрытие экономической сущности данных невозможно без рассмотрения экономической сущности информации. Существенным с точки зрения определения экономической сущности данных в выводах названных авторов является подчеркивание процесса преобразования данных в информацию, которая представляет ценность для потребителя и неразрывно связана с целями дальнейшего использования, что применено для определения момента формирования полезности информации из потенциальной полезности данных.

С. Ю. Демин, С. Д. Подпругин, исследуя информацию как экономическую категорию и ее место в системе экономических отношений, пишут, что «данные могут рассматриваться как признаки чего-либо или записанные наблюдения, которые по каким-то причинам не используются, а только хранятся» [3, с. 13], обращая внимание на обстоятельства, благодаря которым данные становятся информацией «в том случае если возникает возможность использовать эти данные для уменьшения неопределенности чего-либо, они превращаются в информацию» [3, с. 13], и приходят к выводу: «следовательно, можно утверждать, что информацией являются используемые данные» [3, с. 13]. С учетом предложенной интерпретации данных, отметим, что в результате анализа названные авторы приходят к выводу о представлении различными исследователями информации как важнейшего экономического ресурса, применение которого определяет дальнейшее экономическое развитие страны и мира.

Рассмотрение данных с точек зрения авторов экономического подхода позволяет выделить следующие существенные для их экономического определения выводы. Данные могут выражаться как зафиксированный результат непосредственного наблюдения реальности, а также как распространяющиеся независимо от познающего субъекта наборы разрозненных сведений. Вне зависимости от формы выражения экономическая ценность данных проявляется при их интерпретации и последующем превращении в информацию. Такое превращение сопровождается процессом преобразования потенциальной полезности, содержащейся в данных, в полезность, содержащуюся в информации и связанную неразрывно с целями дальнейшего ее использования.

Литература

1. Информатика как наука об информации / [Р. С. Гиляревский и др.]. – Москва : Гранд : Фаир-пресс, 2006. – 591 с.
2. Сорвилов, Б. В. Информационный вектор экономической системы / Б. В. Сорвилов, А. М. Баранов, Р. М. Нижегородцев. – Минск : Право и экономика, 2019. – 256 с.
3. Демин, С. Ю. Рынок информационных продуктов и услуг: сущность, эволюция и специфика / С. Ю. Демин, С. Д. Подпругин. – Иркутск : Издательство БГУЭП, 2007. – 174 с.

Е. В. Столярова

e.staliarova@gmail.com

Белорусский государственный университет, Беларусь

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОТРАСЛЕЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ИНДУСТРИИ МОДЫ)

В статье представлены основные изменения отраслей мировой экономики под воздействием цифровизации. В качестве подтверждения представлены примеры интеграции различных информационных технологий в цепочку создания стоимости в мировой индустрии моды.

Современное развитие мировой экономики происходит в условиях ее цифровизации. Результатом такой цифровизации является трансформация отраслей, изменение их границ, появление новых бизнес-моделей у различных игроков. Влиянию цифровизации подвергаются все отрасли мировой экономики без исключения. Различия заключаются только в скорости распространения процессов цифровизации в каждой из них. Цифровизация касается даже тех отраслей, которые по своей сути и характеру создаваемого продукта далеки от информационных технологий. Примером такой отрасли может быть индустрия моды, которая в результате цифровизации постепенно превращается в FashTech («fashion» – мода, «tech» – технология). Формирование FashTech, прежде всего, ведет к изменению стратегии и бизнес-процессов игроков в отрасли. Ярким примером является компания Inditex Group, являющаяся владелицей всем известного бренда Zara. Одной из основных задач компании является «стать полностью цифровой компанией». В рамках реализации стратегии созданы специальные «цифровые команды» [1]. В соответствии с планами компании до 2022 года 1 млрд евро будет инвестирован в увеличение онлайн-продаж и 1,7 млрд евро – в технологическую интеграцию магазинов в весь процесс создания стоимости [1]. Основные ожидаемые эффекты от цифровизации бизнеса компании связаны с повышением точности определения местоположения товара, что позволяет более эффективно управлять запасами, а также с использованием новых более удобных каналов продаж клиентам.

В целом, в индустрии моды цифровые инновации используются как в дизайне одежды, так и в ее производстве, а также розничной торговле одеждой. Для создания таких инноваций компании, по мнению автора, используют полный комплекс различных инструментов. К ним относятся в том числе бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы, сделки по слияниям и поглощениям. К примеру, LVMH в 2019 году запустила на базе акселератора Station F во Франции собственную акселерационную программу для стартапов [2].

Рассмотрим примеры цифровых технологий и цифровых инноваций, используемых компаниями из мировой индустрии моды на различных этапах создания стоимости.

Дизайн одежды

Дизайн одежды – это один из этапов в производстве одежды, на котором активно используются цифровые технологии. Наиболее востребованным является искусственный интеллект. Пример внедрения искусственного интеллекта в процесс дизайна одежды можно найти в бизнесе компании Tommy Hilfiger, которая совместно с компанией IBM активно использует его для дизайна одежды. Реализация данного партнерства позволяет увеличить уровень креативности в дизайне одежды. Искусственный интеллект в этом случае используется для анализа и запоминания большого количества картинок и видео. Отдельное внимание в этой области стоит уделить 3D-дизайну, который способствует быстрому выводу на рынок одежды.

Производство одежды

На данном этапе наиболее активно используется 3D-принтинг. Он позволяет учесть любые требования покупателя и кастомизировать одежду. Примером могут быть кроссовки Adidas, созданные в рамках проекта FutureCraft 4D. Это позволяет

обеспечивать покупателей новинками и поддерживать постоянный интерес к одежде конкретной компании. Технология 3D-принтинга проникла также и на мировые подиумы. Широко в индустрии моды при производстве одежды используется интернет вещей. К примеру, кроссовки Nike+ через определенные сенсоры связаны с приложением на смартфоне. Сенсоры также используются на рубашках, носках. Они позволяют отслеживать важные для жизнедеятельности показатели, которые могут быть учтены докторами.

Взаимодействие с байерами

3D-принтинг также позволяет повысить эффективность взаимодействия с байерами, которые благодаря этой технологии могут иметь точные копии одежды, которые предлагает производитель. Также популярными становятся виртуальные шоу-румы, где производитель может представить свою одежду.

Управление цепочкой поставок

Наиболее востребованной в этой части является технология блокчейн. Ее использование позволяет проследить движение каждой конкретной единицы одежды от места создания до магазина. Такая прозрачность может гарантировать соблюдение принципов устойчивого развития при производстве одежды, в том числе исключает возможность использования детского труда и гарантирует оригинальность одежды.

Продажа одежды конечным покупателям

На данный момент появляется достаточно много приложений, которые позволяют покупателю понять, как на нем будет смотреться одежда. Отдельным направлением являются онлайн-продажи.

Белорусские стартапы также активно вовлекаются в развитие FashTech. К примеру, стартап Wannaby разрабатывает приложение, которое позволяет потенциальному покупателю примерять обувь.

В целом, цифровые технологии проникают во все мировые индустрии. Это важно учитывать при построении стратегии компаний, а также политики развития отдельных отраслей во всех странах, в том числе в Республике Беларусь.

Литература

1. Inditex Group annual report [Electronic resource]. – Inditex Group. – 2020. – Mode of access: <https://www.inditex.com/documents/10279/645708/2019+Inditex+Annual+Report.pdf/25aa68e3-d7b2-bc1d-3dab-571c0b4a0151> – Date of access: 02.09.2020.
2. LVMH kicks off Season 3 with new cohort of startups at La Maison des Startups incubator at Station F [Electronic resource]. – LVMH. – 2020. – Mode of access: <https://www.lvmh.com/news-documents/news/lvmh-kicks-off-season-3-with-new-cohort-of-startups-at-la-maison-des-startups-incubator-at-station-f/> – Date of access: 02.09.2020.
3. Artificial Intelligence Empowers Designers In IBM, Tommy Hilfiger And FIT Collaboration [Electronic resource]. – Forbes. – 2018. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/rachelarthur/2018/01/15/ai-ibm-tommy-hilfiger/#5e06d13f78ac> – Date of access: 02.09.2020.

УДК 332.8

С. А Харченко

sergey.kharchenko.1986@mail.ru

Г. Д. Романюк

spbgd_romanuk@mail.ru

Международный институт экономики и права», Россия

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Строительство современных зданий и сооружений немислимо без использования цифровых технологий и оборудования. В работе рассмотрены современные автоматизированные системы мониторинга хода работ и управления инвестиционными потоками при строительстве объектов. Анализ

результатов выполненного исследования позволил сделать вывод, что по сравнению с традиционными методами построение, применение систем автоматизации проектирования и выполнения строительных работ с одной стороны приводит к удорожанию строительства, но с другой позволяет сэкономить на материально-технических, кадровых и энергетических ресурсах, а также повысить конкурентоспособность строительных организаций.

Современное производство невозможно без применения автоматизированных систем и средств цифрового моделирования. Не осталась в стороне и строительная отрасль, где применение современных систем проектирования, расчета и управления строительным производством позволяет значительно снизить себестоимость продукции и избежать критических ошибок [1, 2]. Понятие компьютерного моделирования получило свое начало и сформировалось в разных научных сообществах Европы и США почти одновременно, но в разной терминологии и, кроме того, на разных языках. Россия на фоне европейских стран и США долгое время оставалась в тени цифрового проектирования строительного сектора. Только в 2014 г. Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ подписало постановление «Об утверждении Плана поэтапного внедрения технологий информационного моделирования в сфере промышленного и гражданского строительства». Указом Президента РФ от 19.07.2018 № пр-1235 была поставлена задача применения информационного моделирования в строительной отрасли. По сравнению с традиционным подходом цифровое проектирование имеет ряд преимуществ [3, 4]: сокращение сроков подготовки проектной документации; возможность выявления ошибок 2D проектирования; снижение себестоимости строительства; контроль за расходами; сокращение сроков реализации проекта.

На стадии проектирования цифровая модель строительной площадки позволяет избежать нежелательных последствий от воздействия негативных факторов, а также оптимизировать временные, людские и материальные ресурсы. В частности, анализируя информационную трехмерную модель проектируемого объекта можно определить наиболее рациональные методы организации участков строительства, производства строительных работ на стройплощадке и координировать производственные процессы, а также осуществлять оперативное управление финансовыми ресурсами [5-7]. Кроме указанных положительных факторов, применение цифрового моделирования способствует росту уровня механизации и автоматизации строительства, также экономии энергоресурсов на бытовые нужды (за счет сокращения сроков строительства), на эксплуатацию строительной техники (за счет оптимизации выполняемых работ и сокращения ненужных технологических операций) и др. [8-10]. Важным аспектом автоматизации работ при строительстве объектов недвижимости является использование современной строительной техники и методов механизации работ. Современное программное обеспечение предоставляет возможность в системе онлайн контролировать работоспособность машин и оборудования, а также диагностировать недогрузку техники и организовать ее рациональный рабочий режим [11, 12].

ВМ-моделирование проекта с применением таких программ, как Autodesk Revit и MS Project в выполненном исследовании позволило оценить удобство и возможности для дальнейшего развития информационных технологий в РФ и сделать определенные выводы. В качестве базовой методологии исследования комплексного влияния современных информационных и ресурсосберегающих технологий на эффективность деятельности строительных организаций был использован корреляционно-регрессионный анализ. Статистическая выборка проводилась по 32 строительным организациям.

Результаты проведенного исследования дали возможность авторам работы получить обоснованные выводы, основывающиеся как на положительных, так и отрицательных характеристиках предлагаемых решений. В частности, к числу позитивных моментов можно отнести следующие:

- В результате использования современных программных средств, имеющих единую информационную платформу и объединенный управленческий потенциал, появляется возможность значительно уменьшить продолжительность работ по организации проектного сопровождения, включая сроки согласования проектно-технологических решений с заинтересованными организациями, особенно в условиях возможного изменения графика доставки строительных материалов или выявления дополнительных ограничений, которые не были обнаружены на этапе проектирования (в рассматриваемом проекте, в ходе строительно-монтажных работ, были найдены инженерные системы, которые не применялись к исполнительным схемам, и требовали внесения изменений в проект земляных работ и демонтажа инженерных систем).

- Использование современных систем автоматизации работ, в частности, земляных работ, способствует сокращению количества и длительности операций технологического цикла и, следовательно, повышению производительности труда, уменьшению временной нагрузки работы машин и механизмов и, соответственно, росту их ресурса до первого капремонта.

- Благодаря реализации современных методов работы в производственной практике с рациональной их организацией удастся сократить объем материальных и трудовых ресурсов, предназначенных для использования в процессе производства, что в конечном итоге сказывается на энергосбережении.

- Применение современных технологий позволяет не только снизить потребность в материально-технических, кадровых и энергетических ресурсах, но и снизить себестоимость строительства и повысить конкурентоспособность строительной организации.

Негативная сторона исследуемых изменений связана со следующими моментами:

- Для создания BIM-модели требуются: более дорогое программное обеспечение, больше времени, более квалифицированные специалисты и их дальнейшее постоянное развитие. Однако большие расходы времени на создание информационной трехмерной модели объекта уравниваются уменьшением сроков согласований в период разработки проектной документации, утверждения вносимых в нее изменений исполнителями, заказчиком и другими заинтересованными структурами.

- Переход на современные системы автоматизированного управления строительно-монтажными работами позволяет повысить качество выполняемых работ и осуществить комплексное управление строительными работами на объекте. Однако машинные парки строительных организаций должны быть обеспечены современной техникой и оборудованием, и должна проводиться переподготовка работников для работы с ними, что фактически вызывает рост стоимости строительства.

- Создание автоматизированного рабочего места предполагает заметное снижение количества работников, обслуживающих производственные процессы, при этом потеря работы, в свою очередь, может повлечь стремительное развитие социально напряженных ситуаций. Однако, как противовес этому, данная ситуация стимулирует работников овладевать новыми инструментами и технологиями выполнения работ, и высвобождает персонал и ресурсы для реализации большего числа проектов.

Исследование показало, что применение систем автоматизации и цифровизации, с одной стороны, позволяет повысить уровни фондоотдачи современных средств механизации и программных комплексов, что приводит к увеличению выпуска продукции, но с другой стороны на фоне снижения валового дохода возникает дополнительная нагрузка на строительные организации. Применение программных продуктов позволило значительно упростить процесс согласования исполнительной и проектной документации, несмотря на то, что поначалу возникали определенные трудности в совместном взаимодействии заказчика, подрядчика и генерального проектировщика. Как дополнительный стимул появилась возможность

непосредственного контроля выполнения проектных и строительно-монтажных работ в режиме реального времени с помощью мобильных приложений.

Литература

1. Васильев А.Н. Совершенствование организации управления инвестиционными процессами инновационной деятельности предприятий строительного комплекса // Управление инвестициями и инновациями. 2007. № 1 (1). С. 46-55.
2. Евсеева Е.И. Социальное жилищное строительство в России: реалии и перспективы развития // Научное обозрение. 2015. № 21. С. 218-220.
3. Песоцкая Е.В. Роль активных стратегий в ориентации строительных предприятий на инновационную модель развития // Профессиональное образование, наука и инновации в XXI веке. Сб. трудов XII Санкт-Петербургского конгресса. СПб., ПГУПС, 2018. С. 191-192.
4. Селютина Л.Г. Развитие реконструктивно-строительной деятельности по формированию инвестиционного предложения на российском рынке жилья // Kant. 2016. № 3(20). С. 126-129.
5. Maleeva T.V. Analysis and evaluation of financial resources of social housing construction in city // Materials Science Forum. 2018. Vol. 931, pp. 1118-1121.
6. Селютина Л.Г. Инновационный подход к управлению инвестиционными процессами в сфере воспроизводства жилищного фонда // Современные технологии управления. 2014. № 11. С. 37-41.
7. Egorova M.A. Modelling of investment processes in the sphere of social house building // Innovations in science and education. International Conference Proceedings. 2017. Central Bohemia University. pp. 67-72.
8. Песоцкая Е.В. Проблема систематизации рисков инновационно-инвестиционных процессов в обеспечении конкурентоспособности строительных предприятий // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 3 (111). С. 87-91.
9. Selyutina, L. G. Innovative approach to managerial decision-making in construction business // Materials Science Forum. 2018. V. 931. p. 1113-1117.
10. Селютина Л.Г. Подходы к реализации программ реконструкции градостроительных комплексов в российской практике // Управление городом и городским хозяйством: Сб. научных трудов. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. С. 46-50.
11. Frolova N.N. Use of modern technology of information modeling in capital construction object life cycle management // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. 2019. V. 687. p. 044002.
12. Селютина Л.Г. Организация строительного производства. Учебник. СПб.: СПбГИЭУ, 2012. 534 с.

УДК 339

Е. А. Шишова

kat_ilyina@mail.ru

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Россия

МЕСТО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТНК В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена проблеме определения места телекоммуникационных ТНК в мировой экономике. Выводы сделаны на основе анализа крупнейших телекоммуникационных транснациональных корпораций таких стран как США, России и Европейского Союза. Особое внимание уделено роли телекоммуникационных компаний в тенденциях современного технологического развития и инновациях.

Индустрия телекоммуникаций привлекательна для изучения не только в связи с ее стремительным ростом и технологическим прорывом, но и в связи с тем, что она оказывает своим ростом влияние на другие сферы и индустрии экономик всех стран. Телекоммуникационная индустрия сегодня является одним из главных движущих элементов производства в других отраслях, а также ключевым драйвером мировой цифровизации [1].

Причина такой взаимосвязи заключается в том, что телекоммуникации затрагивают каждую сторону нашей жизни. Они влияют на то, как компании ведут бизнес, на то как люди общаются между собой, что особенно стало важным во время пандемии COVID-19.

Но и до событий 2020г. телекоммуникационные компании были основными гигантами в развитии инновационных технологий. Так, например, развитие мобильных сетей 5 поколения (5g) позволит передавать данные настолько быстро и точно, что перенесет человечество в новый этап автоматизации и управления, так как позволит, например, с высокой точностью управлять автомобилями, самолетами, промышленными предприятиями, умным домом, не говоря уже о более простых потребительских гаджетах. Все это дало старт к разработке и производству самих устройств, способных поддерживать новый уровень связи.

Преимущества ТНК в телекоммуникационной отрасли, очевидно связанные с масштабами ТНК, в том, что они способны инвестировать значительную часть своего бюджета в НИОКР и инновационные технологии. Так, например, французская телекоммуникационная ТНК тратит на НИОКР 2,5% от своего выручки или 17,9% от общей суммы всех капитальных вложений [2]. Компании фокусируются как на поиске экономии за счет автоматизации и цифровизации процессов, так и на внедрении инноваций, способствующих развитию их эффективности. В то же время корпорации понимают необходимость непрерывного инвестирования в инновационные технологии для сохранения своего конкурентного преимущества на стремительно развивающемся мировом рынке

Проблемы работы ТНК в телекоммуникационной отрасли связаны со все еще существующими ограничениями для иностранных инвестиций в этот сектор в некоторых странах. Несмотря на то, что польза от возможности ТНК инвестировать в НИОКР очевидна, что принесет стране-получателю дополнительный экономический толчок, потенциально привлечет новые бизнес возможности, некоторые страны все еще только частично открыты для иностранных инвестиций. Телекоммуникационная отрасль в некоторых странах считается стратегической, некоторые телекоммуникационные компании национализированы, так как государство опасается потерять контроль в этой сфере.

Гипотеза, которая будет рассмотрена – телекоммуникационные ТНК занимают значимое место в мировой экономике.

Данная гипотеза выдвинута на базе следующих предпосылок и предположений:

1) Поскольку телекоммуникации в современном мире сопряжены со связью и передачей информации, а это составляет огромную часть современной жизни человека и организаций, то существует постоянный спрос на устройства, оборудование и соответственно услуги, как и постоянный рост данного спроса.

2) На примере российской экономики телекоммуникационная отрасль была подвергнута укрупнению – малые операторы связи не могли выжить на рынке «больших игроков» и были ими поглощены. Как результат в телекоммуникационной отрасли значительную роль занимают именно ТНК и МНК.

3) Телекоммуникационная отрасль связана с инновациями, соответственно, с большой долей инвестиций в новые технологические разработки. ТНК и МНК имеют большой ресурс и потенциал для таких инвестиций.

4) Инновации и новые технологические разработки в телекоммуникационной отрасли влекут за собой изменения во всех других смежных отраслях, как например, машиностроение – для создания новых устройств, услуги – для оказания нового вида сервиса и так далее.

Для того, чтобы определить, какое место занимают телекоммуникационных ТНК в мировой экономике, была проанализирована деятельность 5 крупнейших телекоммуникационных ТНК, отранжированные по размеру их рыночной стоимости по состоянию на 2018 год по данным анализа [3]:

1. Верайзон (Verison) – американская компания, предоставляющая услуги беспроводной и проводной связи, имеет рыночную стоимость около 200 млрд

долларов США. Крупнейшая телекоммуникационная компания в США и работает также в 150 странах

2. Чайна Мобайл (China Mobile Ltd) - китайская компания, которая начала свою деятельность только в 1997г. и имеет рыночную стоимость 185 млрд долл.

3. ЭйТи энд Ти (AT&T) – американская и старейшая компания в телекоммуникационной отрасли, чья рыночная стоимость оценивается в 182 млрд долл.

4. Группа компания Водафон (Vodafone Group) – крупнейшая телекоммуникационная компания в Соединенном королевстве, рыночная стоимость 97 млрд долл.

5. Японская Софтбанк корп. (SoftBank Corp.) предоставляет ИТ программное обеспечение, а также беспроводную связь и интернет, капитализация 90 млрд долл. Так как из 5 крупнейших ТНК, приведенных выше 2 являются американскими, рассмотрим США для подтверждения гипотезы, определим, какое место составляют телекоммуникационные ТНК в экономике США.

Доля трех ТНК (ЭйТи энд Ти (AT&T), Верайзон (Verizon), Циско (Cisco) в ВВП США в 2019 г. составляла 2% ВВП самой большой мировой экономики [5], [6], [7]. При этом доля всей телекоммуникационной отрасли в ВВП США составляет 3% по данным анализа Всемирного банка [4].

По данным статистических отчетов Европейской комиссии [8], телекоммуникационная отрасль составляет примерно такой же процент от ВВП, как и в США [7]. К телекоммуникационной отрасли в ЕС относятся такие ТНК, как, например, Водафон, Бритиш Телеком, Оранж, Телефоника, Дойтч Телеком, Теле2, Теленор, Телиа, Нокия и Эриксон.

В результате исследования, можно сделать вывод, что ТНК в телекоммуникационной отрасли имеют не лидирующую долю в мировой экономике (в мировом ВВП), но тем не менее значительную, и в связи с тем, что в последние десятилетия эта отрасль имеет непрерывное технологическое развитие, ее рост влечет за собой рост в смежных отраслях (производство и продажа телефонов, другой техники и сопутствующих услуг). Развивающиеся страны все еще приносят миллионы новых абонентов операторам, что запускает производство нового оборудования и телефонов. Средний годовой рост телекоммуникационного сектора составляет 3%, что сохраняется и в период рецессии. Такой стабильный рост означает, что отрасль считается надежной сферой для инвестиций, так как даже в период непостоянства в экономике спрос на голосовую связь и интернет формирует стабильный источник выручки телекоммуникационным компаниям.

Таким образом телекоммуникационная отрасль благодаря своему быстрому и постоянному развитию и влиянию на смежные отрасли во многом способствует инновационному развитию стран.

Литература

1. World Economic Forum. Digital Transformation Initiative. TELECOMMUNICATIONS INDUSTRY. EXECUTIVE SUMMARY. January 2020. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.accenture.com/_acnmedia/accenture/conversion-assets/wef/pdf/accenture-telecommunications-industry-slideshare.pdf (дата обращения: 22.02.2020).

2. Orange. 2019 Financial Reports. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.orange.com/en/Investors/Results-and-presentations/Folder/2019-Financial-Reports> (дата обращения: 10.09.2020).

3. Global What Is the Telecommunications Sector? Brian Beers. July 2, 2019. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.investopedia.com/ask/answers/070815/what-telecommunications-sector.asp>. (дата обращения: 08.09.2020).

4. United States - Telecommunications Revenue (% GDP). . [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://tradingeconomics.com/united-states/telecommunications-revenue-percent-gdp-wb-data.html> (дата обращения: 08.09.2020).

5. AT&T Reports Fourth-Quarter and Full-Year Results. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://about.att.com/story/2020/fourth_quarter_2019_earnings.html (дата обращения: 22.02.2020).
6. Verizon 4Q 2019 Earnings. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.verizon.com/about/investors/quarterly-reports/4q-2019-earnings-conference-call-webcast> (дата обращения: 22.02.2020).
7. Cisco 2019 Annual Report. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.cisco.com/c/dam/en_us/about/annual-report/cisco-annual-report-2019.pdf (дата обращения: 22.02.2020).
8. Final consumption expenditure of households, by consumption purpose by industry. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/main-tables> (дата обращения: 22.02.2020).

УДК 330.2

С. Л. Яблочников

vvkfe@mail.ru

Академия права и управления ФСИН РФ, Россия

И. О. Яблочникова

irayablochnikova@mail.ru

Российский новый университет (РосНОУ), Россия

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Авторами обозначен ряд проблем, которые обусловлены нынешним бурным развитием и повсеместным внедрением современных информационно-телекоммуникационных технологий, средств связи, соответствующих аппаратно-программных комплексов, баз данных, социальных сетей и т. д. Проанализирован ряд аспектов и последствий таких эволюционных изменений, а также предложено реализовать совокупность действий, направленных на обеспечение информационной безопасности осуществления экономической, финансовой и производственной деятельности в современных условиях.

Бурное развитие совокупности социально-экономических отношений в условиях формирования и функционирования так называемого информационного общества обусловлено широким внедрением информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в абсолютно все сферы деятельности человечества, созданием различных типов информационных ресурсов, а также локальных, корпоративных и глобальных компьютерных сетей, современных средств телекоммуникаций, аппаратно-программных комплексов, баз данных, виртуальных социальных сообществ и т. д. Указанная нами выше всеобщая цифровизация, активно поддерживаемая государственными структурами, коренным образом изменила повседневную жизнь как отдельно взятого индивидуума, так и всего социума в целом.

Отечественные и зарубежные эксперты в своих публикациях отмечают, что качество жизни граждан в последнее десятилетие во многих странах мира улучшилось именно в связи с увеличением уровня использования населением ИКТ и активным вовлечением в эти процессы абсолютного большинства социальных и возрастных групп. В определенный момент времени, фактически, произошел коренной перелом в сознании многих людей, ранее воспринимавших инфо-коммуникации и соответствующие технические средства лишь, как пустую забаву тинейджеров, проводивших двадцать четыре часа в сутки у мониторов персональных компьютеров или же с планшетами в руках. Ныне, представители старшего поколения и солидные государственные деятели существенным образом пересмотрели свое отношение к ИКТ, ощутив в полной мере все их явные и скрытые возможности для: реализации действий по оперативному получению и передаче информации; эффективных коммуникаций;

обучению азам многих профессий и приобретению актуальных навыков; осуществлению полноценного отдыха и приятного время препровождения [1].

Тем не менее, одновременно с повышением степени социального комфорта (особенно для людей с ограниченными возможностями и пожилых граждан), обусловленного применением населением страны инновационных технологий, также сформировались определенные негативные тенденции. Статистические данные свидетельствуют о том, что, в частности, существенно активизировалась так называемая компьютерная или киберпреступность, которая сфокусировала свое внимание, в первую очередь, на финансовой сфере. Объектами активного негативного воздействия представителей современного криминального сообщества для их противозаконной деятельности являются различные юридические и физические лица, государственные учреждения и коммерческие структуры.

Некоторая часть наиболее квалифицированных и технически грамотных криминальных элементов нацелила свою деструктивную деятельность на объекты и процессы банковской сферы, на финансовые ресурсы компаний. В частности, они пытаются перехватить различные кодированные сообщения, которыми обмениваются информационные системы при реализации транзакций, получить несанкционированный доступ к информационным ресурсам и реализовать функции управления соответствующими процессами. Злоумышленниками взламываются различные аккаунты (в том числе в социальных сетях) и электронная почта представителей топ-менеджмента компаний, с целью осуществления удаленного доступа к управлению различными ресурсами, получения конфиденциальных сведений о частной жизни физических лиц. Они всячески препятствуют реализации производственной, экономической и финансовой деятельности, осуществляют шантаж, шпионаж и т.д. [2].

Современные киберпреступники прекрасно понимают, что сегодня в экономике фактор времени и наличие актуальной и достоверной информации об объектах, явлениях и процессах, являются определяющими относительно формирования конкурентных преимуществ на рынке товаров, услуг и получения прибыли вследствие осуществления некоторых действий. Поэтому они различными способами пытаются вмешиваться в функционирование объектов, препятствуют эффективной и оперативной работе широко применяемых информационных систем, технических средств и программных комплексов, стараются перехватывать необходимые сведения и сообщения, получать доступ к базам данных и пр. ныне весьма актуален лозунг: «Тот, кто владеет информацией, тот владеет всем миром».

С учетом всего сказанного выше, в условиях функционирования информационного общества, весьма актуальным и архиважным является защита различного рода информации (технической, технологической, экономической, финансовой, управленческой), персональных данных, а также всей совокупности реализуемых ныне информационных процессов. Между различными бизнес-структурами разворачивается настоящая информационная война, участники которой ведут активные действия по овладению сведениями о потенциальных потребителях товаров и услуг, об их предпочтениях, запросах, вкусах, желаниях, о предстоящих событиях в жизни, передвижениях в пространстве и т.д. Каждый бит такой информации сегодня буквально на вес золота. И за актуальную информацию особенно крупный бизнес ныне готов платить немалые денежные средства. Кроме того, предприниматели готовы платить высокую зарплату различного рода IT-специалистам, системным и бизнес-аналитикам, а также иным профессионалам, получившим достойное образование, в первую очередь, в технических высших учебных заведениях России и дальнего зарубежья. Выпускников естественных факультетов университетов, а также ведущих технологических вузов работодатели не только с удовольствием берут на работу, но и целенаправленно идентифицируют на всевозможных сайтах по

трудоустройству. При этом, они даже не принимают во внимание специальность (направление подготовки) и специализацию (направленность), указанную в дипломах новоиспеченных бакалавров и магистров [3].

Ныне топ-менеджментом ценится не наличие у претендента на замещение вакантной должности некоторого документа об образовании и квалификации, а его фундаментальная подготовка, системное мышление, умение достаточно быстро адаптироваться к условиям реализации трудовой деятельности, а также способность самостоятельно осваивать инновационные технологии, методы и средства для успешного достижения поставленных целей и решения текущих производственных задач. На собеседовании кандидату на определенную должность, как правило, предлагают реализовать совокупность действий, направленных на выполнение конкретных функций, в рамках будущей деятельности, оценивая его способность к пониманию ситуации и погружению в производственную среду.

Более того, работодатели в современных условиях готовы вкладывать немалые средства в переподготовку специалистов, в постоянную актуализацию их компетенций, вполне прагматично рассуждая о возможности извлечения существенной выгоды для себя в перспективе. В России бизнес (особенно крупный) активно пошел на встречу высшему образованию. В ведущих высших учебных заведениях большинство солидных компаний создают многочисленные центры обучения и переподготовки, базовые кафедры, постоянно проводят семинары, конференции, профессиональные конкурсы, тренинги и пр. Организовываются различные корпоративные университеты. Бизнес-сообщество не жалеет на реализацию таких мероприятий материальных и финансовых средств, а также времени. Компании постоянно занимаются селекцией перспективных сотрудников, фактически, начиная с младших курсов вузов, одновременно с этим, продвигая через образовательное сообщество и студенчество свои технологии, товары и услуги, по сути дела формируя определенную субкультуру, устойчивую повседневную потребность в использовании тех или иных технологий и гаджетов, прививая определенный вкус, в первую очередь, представителям молодого поколения. И такая совокупность действий вполне позитивно сказывается на развитии социума в целом.

Молодые люди постепенно перестают быть предоставленными сами себе. Они активно вовлекаются в профессиональное сообщество, их захватывают современные технологии, они проникаются идеями здорового карьеризма. У них уже нет времени на реализацию идей по осуществлению действий криминального и полукриминального характера. Авантюризм, свойственный молодому поколению, успешно вытесняется технологическим прагматизмом и увлеченностью профессиональной деятельностью. Относительно мелкими и средними аферами в сфере финансовых услуг сейчас, как правило, занимаются специально организованные криминальные сообщества, реально базирующиеся, в том числе, в местах отбывания наказаний (достаточно вспомнить организацию различных мошеннических call-центров и т. д.).

Таким образом, всеобщая цифровизация имеет как ряд существенных положительных моментов, так и для нее характерны новые негативные тенденции, которые, как правило, связаны с обеспечением информационной безопасности деятельности в абсолютном большинстве сфер. Такие негативные тенденции должны оперативно выявляться государственными структурами и социумом и эффективно купироваться. Для этого сегодня есть соответствующие возможности и ресурсы.

Литература

1. Dzobelova, V., Olisaeva, A., Yablochnikov, S., Akasheva, V., Gerasimov, S. (2020). The role of the fourth industrial revolution in the modern world. IDIMT-2020. Digitalized Economy, Society and Information Management. 28th Interdisciplinary Information Management Talks. Sept. 2–4, 2020 Kutná Hora, Czech Republic. Pp. 75-82.

2. M.I. Kuptsov, V.A. Minaev, S.L. Yablochnikov, V.B. Dzobelova and A. V. Sharopatova, "Some Statistical Features of the Information Exchange in Social Networks," 2020 Systems of Signal Synchronization, Generating and Processing in Telecommunications (SYNCHROINFO), Svetlogorsk, Russia, 2020, pp. 1-4, doi: 10.1109/SYNCHROINFO49631.2020.9166049.

3. V.A. Minaev, V.B. Dzobelova, S.L. Yablochnikov and S.V. Gerasimov, "Aspects of Dynamic Modeling of Information Impacts in Social Networks," 2020 Systems of Signal Synchronization, Generating and Processing in Telecommunications (SYNCHROINFO), Svetlogorsk, Russia, 2020, pp. 1-5, doi: 10.1109/SYNCHROINFO49631.2020.9166118.

УДК: 027.7: 378.1

Awawdi Badera

Badera67@gmail.com

Free International University of Moldova (ULIM), Молдова

INFORMATION SOCIETY VERSUS INTELLIGENT SOCIETY AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Искусственный интеллект является последователем информационного общества. Информационное общество или цифровое общество призвано создавать, распространять, использовать информации для оказания значительного воздействия на экономические, политические, социальные, культурные составляющие ойкумены. Последние десятилетие использование ИТ и ТИС растут в геометрической прогрессии. Если в начале 2000-х годов широкополосная связь была едва в начальной фазе, то к началу 2010 года 62,7% предприятий с 10 и более работниками использовали такие связи. В настоящее время (особенно в условиях карантина Covid-19) общество поняло бизнес и образование невысказано без ИТ. Цель исследования состоит в изучении состояния и предпосылок перехода информационного общества к интеллектуальному обществу.

Introduction. Information technology is developing exponentially around the world. Unfortunately, its potential for growth, migration and employment, innovation and, above all, improving the quality of life of citizens has not yet been fully exploited. AI works by combining large amounts of data with fast, iterative processing capabilities and intelligent algorithms that allow programs to learn automatically based on the patterns and functions contained in the data. AI is a complex discipline with many theories, methodologies and technologies. Its main areas are: machine learning is a field of knowledge that explores algorithms that train on data to find patterns. The use of methods targeting neural networks, statistics, operational research, etc., designed to reveal useful information camouflaged in data, does not provide clarity in setting strategic conclusions.

Based on *The European Union, Part Three - Union Policies and Internal Actions, Title XIX - Research and Technological Development and Space* (Articles 179-180), the EU aims to offer citizens and businesses new perspectives in the digital field, making full use of the potential of digital data. for the benefit of the economy and society [Consolidated version] The EU aims to adapt the single market to the digital age, removing unnecessary regulatory barriers and ensuring the transition from a system of national markets to a single European regulatory framework. Knowledge is no longer just a human mental process, but also one of animals, of artificial intelligence systems, of industrial, economic and social organizations, of organizations comprising people working in collaboration with software agents, intelligent robots and the Internet, of artifacts. conscious intelligentsia (in perspective) acting under or without human supervision [2]. A neural network is one of the methods of machine learning. This is a mathematical model, as well as the implementation of software or hardware, built on the principle of organization and functioning of biological neural networks - networks of nerve cells of a living organism.

Degree of research. Theoretical studies on this topic are laid in research in the field of the theory of post-industrialism and the development of the information society. D. Bell, J. Galbraith,

R. Dahrendorf, M. Castells, M.Y. Masudu, J. Naisbeath, A. Porter, A. Toffler, F. Fukuyama, etc. should be considered as the pioneers of this interdisciplinary scientific direction.

The aim of the research is to study the state and preconditions of the transition from the information society to the intellectual society.

Results and analysis. The notion of Knowledge Society is used throughout the world today, being an abbreviation of the term Knowledge-based Society. The knowledge society represents more than the information society, in fact encompassing it. Knowledge is information with meaning and information that acts. Therefore, the knowledge society is only possible grafted onto the information society and cannot be separated from it. The information society is characterized by the democratization of information, communication, understanding and cooperation. In essence, this company is based on the Internet [3].

Artificial intelligence (AI) refers to a system that achieves similar intelligence or even beyond the perception, cognitive and human behavior of a machine. Compared to other technological revolutions in human history, the impact of artificial intelligence on the development of human society may be at the forefront. Human society is also moving from an information society backed by technologies such as computers, communications, the Internet and big data to an intelligent society with artificial intelligence as an essential medium.

Artificial intelligence is divided into strong artificial intelligence and weak artificial intelligence. Strong artificial intelligence, also called general artificial intelligence, refers to self-conscious artificial intelligence that reaches or exceeds the human level, can respond appropriately to external environmental challenges. Weak artificial intelligence, also called narrow artificial intelligence, refers to the intelligence of artificial systems to gain special or specific skills, such as face recognition and machine translation. The various artificial intelligence systems that everyone is familiar with so far have only achieved specific or dedicated human intelligence, which is a weak system of artificial intelligence. Poor artificial intelligence can challenge people in a single article, such as the game Go. People are no longer opponents of artificial intelligence [4].

There are three basic ideas and technological ways to develop artificial intelligence.

Artificial intelligence research began in the 1940s, but its complete concept officially entered the stage of history in 1956. Today, machine learning is still one of the points of interest in artificial intelligence research, including the interpretation and credibility of deep learning, improving self-learning capabilities and adaptation of intelligent systems, as well as unsupervised learning, multimodal collaborative learning and reinforcement learning, lifelong learning and other new machine learning methods. In addition, considering data security and privacy, how to learn in case of data encryption or partial encryption is also one of the important directions of research. Driven by the wave of deep learning, other directions of research in artificial intelligence are also accelerated, including machine perception, pattern recognition and data extraction, natural language processing, knowledge representation and processing, smart chips and systems, cognitive-inspired artificial intelligence and neuroscience, The intersection of artificial intelligence and other disciplines, etc.

With the development of artificial intelligence, there are both challenges and opportunities, and opportunities exceed challenges [2]. Although it is late, the market is big, there are many young people who have a strong fighting spirit. In the long run, we have several advantages.

Of course, the current supply of artificial intelligence technology is far from reaching the magnitude of the opening of the smart age, and continuous accumulation and innovation are needed. The current computer architecture still cannot meet the demand for strong artificial intelligence. Possible future discoveries include basic theories and algorithms of artificial intelligence, brain computation, biological computation, quantum computing, etc.

Its impact is not only related to the development of the country, but also to the daily lives of hundreds of millions of workers. The rapid development and widespread application of artificial intelligence technology represented by deep learning is profoundly changing all

aspects of human social life [3]. From the perspective of improving efficiency and reducing costs, the industry is actively adopting artificial intelligence technology to solve various application problems, including intelligent robots, intelligent manufacturing, intelligent monitoring, unmanned driving, automatic question and answer, medical diagnosis, smart home, government business and legal welfare business.

Conclusions. From an employment perspective, more and more supermarkets, banks and restaurants are starting to use digital services, and even high-profile jobs, such as lawyers and securities analysts, can be replaced by robots, which brings challenges for hiring workers. The application of artificial intelligence will inevitably increase labor productivity, as during the first industrial revolution, although the application of machines reduced the traditional jobs in light industry, created even more jobs in emerging industries. The same goes for artificial intelligence. With its development, many new jobs will be created, but the skills requirements are different from the traditional ones. Therefore, with the advancement of artificial intelligence, the education and training system should also be actively adjusted to changes in the structure of employment, and the promotion of job transfer training in industrial modernization should be to be accelerated.

The term *intelligence* has been present since time immemorial in natural language, enshrined in literature (apparently by Cicero) and characterizes (from various angles) the power and function of the mind to make connections and make connections between connections: this is what suggests inter-linking, bringing together two meanings — that of discriminating between and tying (gathering, putting together).

Artificial intelligence frees us from simple and repetitive work and is more conducive for human beings to reach their full intellectual potential. Towards the future smart society, we should embrace change with a positive attitude. Instead of worrying about the work done, it is better to "share the encouragement" with the cars. Machines are still learning. Shouldn't people study harder and learn for life? Management is the science of complex processes. In numerical space the concept of collection changes its meaning. The term increasingly refers to the ensemble formed, on the one hand, by traditional products, and on the other hand by digitized resources (virtual collections).

Bibliography

1. Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union, Part three - union policies and internal actions, title XIX - research and technological development and space. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:12016E179>
2. Gribincea A., Haila Abu Arar, Baghdadi Sohir. Raining of performing specialists in the information society conditions. In: *Administrarea Publică*. № 2(106) / 2020, p. 64-69.
3. Habashi Manal, Gribincea A. Training qualified specialists of Israel labor market. Conferce "World economy and international economic relations". Chişinău, Moldova, 1 January 2020, p.61-66.
4. Habashi Manal, Gribincea A. Promoting the values of the knowledge age: from theory to practice. In: *Administrarea Publică*, № 3(103) / 2019, p. 104-110

6 ИНТЕГРАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

УДК 339.54:061.1(100)

С. Гарштя

sgarstea@yahoo.com

Молдавский государственный университет, Молдова

ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА МОЛДОВЫ

Несмотря на сильный экономический рост с 2000 года, Молдова остается одной из беднейших стран региона. Чрезмерная зависимость от денежных переводов сограждан, зависимость от экспорта небольшого количества товаров и создание недостаточного количества рабочих мест внутри страны делают экономику Молдовы чрезвычайно уязвимой для внешних факторов. Будучи небольшой и открытой экономикой, потенциал развития Молдовы связан со стратегией интеграции торговли и инвестиций к внешним факторам. Республика Молдова расположена между двумя крупными рынками: Европейским союзом (ЕС), на который приходится более половины экспорта Молдовы, и Российской Федерацией. Сокращение экономического расстояния до крупных региональных рынков и получение выгод от открытости имеет важное значение для преодоления структурных ограничений Молдовы и стимулирования роста за счет экспорта.

Введение. На открытость торговли влияет множество вариантов политики, в частности, решения по торговому режиму страны. Тарифный профиль страны решающим образом влияет на эффективность и конкурентоспособность отечественных производителей и экспортеров, особенно с учетом производственных процессов. Рынок становится все более фрагментированным, и компании участвуют в глобальных цепочках создания стоимости, в которых им необходимо импортировать материалы для внутренней обработки и экспорта в остальной мир. Тарифные профили также влияют на перспективы доступа на рынок для собственной экспортной продукции страны.

Цель исследования состоит в способствовании лучшему пониманию факторов и проблем, лежащих в основе показателей внешней торговли Молдовы, и определении реформ, которые могут повысить конкурентоспособность молдавских компаний-экспортеров и получить добавленную стоимость от экспорта.

Результаты и анализ. Насколько открыта молдавская экономика для торговли? Есть два подхода к этому вопросу. Первый фокусируется на результатах. Типичный индикатор – это отношение торговли к ВВП [1]. Он включает значимость экспорта и импорта продукции в экономике и дает представление о торговой интеграции на мировом рынке [2]. Проблема с этим индикатором в том, что некоторые страны могут торговать больше, чем другие, по причинам, связанным с их географией (не морские страны), такие как Молдова, или острова, как правило, являются препятствием для торговли) или размером своей экономики (фирмы в крупных странах, как правило, меньше торгуют на международном уровне, чем страны с малой экономикой, потому что у них больше возможностей для торговли между собой). По этим причинам индикаторы открытости, основанные на результатах, обычно дополняются индикаторами, основанными на политике. Второй подход затем сосредотачивается на политике – одним из примеров являются тарифные барьеры, которые страна налагает на импорт товаров или услуги, а также тарифы, установленные за границей на экспортируемую продукцию. Мы придерживаемся обоих подходов, чтобы описать открытость Молдовы [3].

В Молдове сохраняется либеральный тарифный режим. Применяемый тариф РНБ составлял 4,6 процента в 2013 году, при этом средний тариф на несельскохозяйственные товары составлял 3,7 процента и сельскохозяйственный тариф 10,6 процента. Окончательный уровень связанных тарифов Молдовы на 2013 год был выше: 7 процентов в среднем (14 процентов по сельскохозяйственной продукции и 5,9 процента по несельскохозяйственной продукции). Более того, Молдова имеет соглашения о свободной торговле (ССТ) более чем с 40 странами, включая ЕС-27 государства-члены (DCFTA), страны СНГ, страны Восточной Европы и Турция [4]. К тому же, Молдова подписала ряд соглашений о преференциальной торговле с другими развитыми промышленными экономиками, включая США, Канаду и Японию.

Таблица 1 – Вектор экспорта товаров и услуг 2017-2019 и 1 кв. 2020 [1]

Название страны	всего 2017	всего 2018	всего 2019	2020, I кв.
Экспорт, всего	2 424 972,03	2 706 173,30	2 779 164,47	675 025,26
В т.ч.				
Афганистан	1 251,16	72,77	3 534,07	67,63
Австрия	40 861,23	39 351,95	30 987,66	6 825,25
Беларусь	109 994,00	87 234,06	80 423,40	18 678,46
Бельгия	12 930,65	14 754,74	13 368,90	2 862,76
Болгария	78 127,72	48 413,00	62 957,60	13 375,20
Китай	19 003,81	18 780,16	17 421,87	2 762,19
Швейцария	44 055,18	60 114,77	85 378,70	26 700,48
Россия	254 534,82	218 571,10	249 858,71	52 975,14
Франция	50 832,82	48 358,65	36 009,67	12 317,35
Грузия	18 037,85	20 811,87	20 969,42	5 282,45
Германия	166 125,34	219 902,74	245 960,38	63 115,11
Греция	29 492,29	37 443,44	39 276,09	12 213,69
Ирак	13 176,34	11 143,62	8 587,74	2 035,34
Италия	236 025,89	309 606,99	267 051,68	61 335,43
Казахстан	17 041,16	16 118,54	9 951,73	3 219,44
Литва	9 080,03	9 005,51	8 472,47	1 869,71
Голландия	27 854,53	37 495,88	37 885,95	9 664,46
Польша	102 922,88	98 055,76	113 039,84	28 958,33
Португалия	5 732,21	9 375,34	8 274,15	4 561,07
Великобритания	136 149,06	78 819,45	49 936,13	11 270,10
Чехия	29 881,35	42 723,27	64 817,84	23 528,62
Румыния	600 607,99	792 137,26	765 414,79	178 048,16
Словакия	10 046,05	17 526,75	12 513,70	3 219,23
Испания	27 939,43	25 558,17	38 145,48	10 388,75
США	18 829,08	21 768,71	24 335,81	6 056,64
Турция	104 063,32	107 124,80	175 543,37	42 676,65
Украина	65 524,03	80 275,94	80 160,15	17 734,79
Венгрия	9 927,99	8 233,03	11 132,94	4 596,19
Узбекистан	5 563,01	3 913,21	3 580,63	878,54

Обмен, покупка и продажа необходимых товаров или услуг между странами называется торговлей. Сюда входит покупка и продажа товаров, не похожих на технологии или услуги, товары внутри страны. На этом этапе продажа вещей, произведенных в Молдове, в другие страны называется экспортом, а покупки, сделанные в других странах в Молдове, называются импортом. Каждая страна имеет

разные ресурсы, природную среду, капитал, технический уровень и качество товаров и услуг, которые могут быть произведены [5]. Например, Корея вообще не производит нефть, но технологии производства мобильных телефонов превосходны, а Саудовская Аравия не имеет технологий для производства мобильных телефонов, но это нефтедобывающая страна с крупнейшей в мире добычей нефти. Таким образом, Корея может продавать мобильные телефоны Саудовской Аравии, а Саудовская Аравия может продавать нефть Корее. Страны, участвующие в такой торговле, могут одновременно получать выгоду вместе. Таким образом, каждая страна экономически выигрывает, продавая другим странам товары или ресурсы, которые можно производить с использованием более совершенных технологий. Таким образом, считается, что страна, обладающая абсолютно лучшими ресурсами или технологиями по сравнению с другими странами, имеет абсолютное преимущество. Кроме того, продукты, которые дают абсолютное преимущество, называются элементами абсолютного преимущества. Следовательно, страны с абсолютным преимуществом товаров также экспортируют в страны, которые их не импортируют [3]. Противоречие разделения неизбежно, а синхронный обмен часто нереален. При асинхронном обмене сторона, которая первой получает вознаграждение, скорее всего, нарушит мораль и договоренности и подорвет принцип эквивалентного обмена. Таким образом, сторона, выплачивающая вознаграждение первой, часто подвергается влиянию других, оказывается в пассивной и слабой позиции и принимает на себя риски. Асинхронный обмен должен сопровождаться кредитными гарантиями или юридической поддержкой для успешного завершения обмена. Для стран, участвующих в торговле, внешняя торговля имеет большое значение. Поскольку денежно-кредитные отношения и научно-техническое сотрудничество между современными странами основаны на движении товаров, международная торговля является основной формой современных международных экономических отношений. Международная торговля формируется на основе международного разделения труда и товарного обмена.

Выводы. Средний уровень тарифов в Молдове ниже, чем в ЕС, а также в некоторых из его контрольных стран. При среднем применяемом тарифе режима наибольшего благоприятствования в 4,7 процента Молдова более открыта, чем ее западноевропейские торговые партнеры. Его тарифная структура также более либеральна, чем в Беларуси, Македонии и Украине. В Молдове связанные тарифы ниже, чем в Албании и Армении, но применяются относительно более высокие тарифы, чем в этих странах. Интересно, что, благодаря либеральному тарифному графику, Молдова сохраняет относительно высокие тарифы на стеклянную тару, что является важным фактором при производстве одного из основных экспортных товаров: вина. Начиная с 2020 года, молдавские фермеры смогут экспортировать больше ягод, косточковых в Европейское пространство без пошлин. Данное соглашение было принято между ЕМ-Молдова ранее, по взаимной договоренности. Аграрии Молдовы получают преимущество выделенных квот по увеличению на 50% экспорта сливы, удвоением по винограду и новой беспошлинной квотой на вишню в размере 1500 тонн. Значительно возрастут экспорт пшеницы, ячменя, кукурузы, сахара и алкоголя в страны Европейского пространства. Однако, Республика Молдова, пользуясь асимметричным договором, будет повышать количество тарифных квот на продукцию из Европы, на свинину и птицу, молочные продукты и сахар. Это соглашение между сторонами демонстрирует приверженность ЕС молдавским гражданам и бизнесу, а также преимущества, предлагаемые Углубленной и всеобъемлющей зоной свободной торговли (DCFTA) с точки зрения стимулирования торговли и экономического роста.

Литература

1. Export. Moldova. <https://statistica.gov.md/category.php?l=ro&idc=336>
2. Kozac Y., Smyczek S. Marketing internațional. Chișinău: USM, 2015
3. Kozak Y. International Trade. Chisinau: 2016

4. Robu T., Daniliuc A. The signing of the free trade agreement with the eu – a new perspective for the competitiveness of the moldovan products. In: scientific journal Economy and Sociology, Nr. 3 / 2014, p.109-115.
5. Причина торговли. <https://jooohyeon.com/tag>.

УДК 339.92(470+476+477)

Л. Н. Давыденко

davidenko@tut.by

Белорусский государственный университет, Беларусь

ЕВРОРЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА (НА ПРИМЕРЕ ЕВРОРЕГИОНА «ДНЕПР»)

Рассмотрены вопросы развития и эволюции трансграничной интеграции в форме еврорегионов: развитие сотрудничества в сферах образования, реализация совместных мер по охране природы приграничных территорий, разработка совместных проектов развития транспортной инфраструктуры, расширение сотрудничества региональных властей и местного самоуправления, сохранение общего культурного наследия, организация культурного обмена, согласование планов развития регионов и разработка общих стратегий.

Регионализация является одной из характерных черт внешнеэкономических связей Республики Беларусь [1, с. 39]. Во-первых, Беларусь является участницей крупных региональных блоков: Союзного государства Беларуси и России, Содружества Независимых Государств и Евразийского экономического союза. Во-вторых, внешнеэкономическая деятельность регионов страны реализуется в таких формах, как трансграничные связи: на границе Беларуси с сопредельными странами создано пять еврорегионов («Буг», «Днепр», «Неман», «Озерный край» и «Беловежская пуца») [2].

Конкретные механизмы взаимодействия в еврорегионах определяются индивидуально – в зависимости от задач и возможностей трансграничного сотрудничества, однако в самом общем плане можно выделить следующие основные направления деятельности еврорегионов, в частности:

- разработка совместных проектов развития транспортной инфраструктуры;
- развитие сотрудничества в сфере образования;
- расширение сотрудничества региональных властей и местного самоуправления;
- согласование планов развития регионов и разработка общих стратегий;
- реализация совместных мер по охране природы приграничных территорий;
- сохранение общего культурного наследия, организация культурного обмена [3].

В зависимости от специфики решаемых задач можно выделить еврорегионы, охватывающие широкий спектр тем взаимодействия, а также «узкоспециализированные» еврорегионы. Выделяют также функциональный тип еврорегионов, создание которых обусловлено уже сложившимися социально-экономическими и культурными связями, а также территориальный тип – основанный на необходимости совместного развития, координации сотрудничества в условиях отсутствия сложившихся связей.

Характер развития институтов (в первую очередь институтов управления и самоуправления) существенно различается в еврорегионах, созданных на внутренних границах ЕС и СНГ. Так, на уровне правительств соседних европейских государств пользуются экономической поддержкой межгосударственные проекты развития приграничной инфраструктуры. Поэтому для разработки политики управления трансграничной интеграцией приграничных территорий интерес представляет анализ еврорегиональной кооперации на внутренних границах СНГ.

Еврорегионы на внутренних границах стран СНГ со странами – членами Европейского союза стали создаваться только в 2000-е годы. Так, например,

соглашение о создании **еврорегиона «Днепр»** подписано 29 апреля 2003 г. в г. Гомеле. Участниками этого еврорегиона являются Гомельская область (Беларусь), Черниговская область (Украина), Брянская область (Россия). Согласно устава главная цель еврорегиона «Днепр» – содействие социально-экономическому развитию, научному и культурному сотрудничеству приграничных территорий Черниговской, Гомельской и Брянской областей.

Анализ соответствия еврорегиона «Днепр» базовым принципам функционирования еврорегионов показывает его полное соответствие принципам добровольности участия и партнерства. Действие принципа субсидиарности ограничивается сформированной российской вертикалью власти и действующими в России принципами централизации как принятия решений, так и обеспечивающих эти решения бюджетных потоков. В свою очередь, действие принципа солидарности ограничено неблагоприятной конъюнктурой отношений между Россией и Украиной, которая в настоящее время перешла в состояние неустойчивой.

Принципиальным отличием еврорегионов стран СНГ является отсутствие проектов, по масштабам и объемам финансирования сопоставимых с проектами еврорегионов стран ЕС. Еврорегион «Днепр», как и другие еврорегионы на внутренних границах СНГ, в основном ориентирован на развитие так называемых малых форм взаимодействия: социокультурных коммуникаций, обменов, праздников и т.п. В качестве основного источника финансирования выступают средства областных бюджетов. Переход на качественно иной уровень реализуемых инициатив блокируется отсутствием специализированных финансовых и иных институтов поддержки, аналогичных созданным в Европейском союзе, и в целом недостаточным финансированием.

Таблица 1 – SWOT-анализ развития еврорегиона «Днепр»

SWOT-анализ развития еврорегиона «Днепр»			
Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Препятствия
1) культурная близость населения на территории еврорегиона; 2) накопленный с советского периода опыт поддержания контактов между администрациями муниципальных образований, входящих в еврорегион; 3) высокий уровень освоенности территории, сплошное заселение на территориях соседства; 4) взаимное позитивное восприятие субъектов хозяйствования; 5) наличие большого количества культурно-исторических памятников, повышающих привлекательность территории еврорегиона для туристов	1) слабая экономическая база соседних регионов; 2) демографические проблемы, активная депопуляция и миграционный отток с территории еврорегиона; 3) экологические проблемы, понижающие привлекательность зоны соседства для населения (из-за поражения лесов после Чернобыльской катастрофы); 4) отсутствие крупных городов, транспортных и экономических центров	1) перспективы развития социокультурных связей; 2) актуальность образовательной тематики в общем дискурсе развития Беларуси, России и Украины формирует возможности получения дополнительных ресурсов для развития коммуникаций в рамках еврорегиона	1) низкий уровень заинтересованности и контактов у руководства России и Украины; 2) отсутствие динамики в развитии еврорегиона формирует у субъектов регионализации ощущение формальности созданного института и отсутствия реальных перспектив интеграции; 3) очень малые объемы внешнего финансирования на фоне бюджетных проблем соседствующих государств лишают еврорегион возможности реализации в нем крупных проектов; 4) отсутствие единой и согласованной нормативной и правовой базы

Источник: разработка автора.

Правовое регулирование трансграничного сотрудничества характеризуется многоуровневостью и спецификой отдельных государств. Среди стран Евразийского экономического союза наиболее развитая законодательная база на национальном уровне для развития трансграничных взаимодействий существует в Российской Федерации. Здесь разработаны Концепции приграничного сотрудничества Российской Федерации (2001 г.); Закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации». В Республике Беларусь правовая основа, определяющая механизмы трансграничного сотрудничества, является неполной. Так, отсутствует утвержденная Концепция приграничного сотрудничества Республики Беларусь. В основном правовое обеспечение участия региональных уровней управления в трансграничных связях в большей мере определяется формами двусторонних Соглашений между регионами России и Беларуси, Казахстана и Беларуси. Следует упомянуть Закон Республики Беларусь от 14 ноября 2005 г. № 60-З «Об утверждении основных направлений внутренней и внешней политики Республики Беларусь», который раскрывает трансграничное сотрудничество как специфическую форму межгосударственной кооперации и местного самоуправления, а также определяются основные направления в сфере трансграничного сотрудничества:

- взаимодействие с иностранными государствами на региональном и местном уровнях в целях оперативного решения приграничных проблем, привлечения иностранных инвестиций для совершенствования приграничной и транспортной инфраструктуры, создания коммерческих организаций с иностранными инвестициями;

- разработка и реализация региональных проектов технического содействия, финансируемых международными организациями и программами в области экономики, территориального планирования, предпринимательства, инфраструктуры, информации, охраны окружающей среды, образования, культуры, туризма и спорта;

- поощрение еврорегионов как формы приграничного сотрудничества в целях сглаживания различий в уровнях социально-экономического развития территорий, развития приграничной инфраструктуры, совместного решения проблем в сфере охраны природы, преодоления дисбаланса в вопросах занятости населения, культурных и языковых барьеров.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что на внутригосударственном уровне в настоящее время не существует специального законодательного акта, регулирующего отношения трансграничного сотрудничества. Не все государства СНГ имеют такие законы, что отрицательно влияет на реализацию региональной политики государств в сфере внешнеэкономических отношений приграничных регионов. В то же время в некоторых сопредельных с Республикой Беларусь государствах такие нормативные правовые акты приняты в Российской Федерации – Концепция приграничного сотрудничества; а в Украине – Закон «О трансграничном сотрудничестве».

Литература

1. Вертинская Т.С. 2018. Теоретические и практические основы экономической интеграции регионов стран-членов ЕАЭС: на примере участия Республики Беларусь. Минск: Беларуская навука. 372 с.
2. Еврорегионы Беларуси. URL: <http://www.beleuroregion.by/ru/glavnaya/>
3. Давыденко Л.Н., Венгурова Е.В. 2015. Внешнеэкономические торговые связи трансграничного российско-белорусско-украинского Еврорегиона «Днепр». Вестник экономической интеграции. № 3-4. С. 123-128.

Ельсаед Ибрахим

ebraheeme.elsaied@gmail.com

Международный Независимый Университет Молдовы (ULIM), Молдова

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КООПЕРАЦИЯ ВУЗОВ ИЗРАИЛЯ

Образование, наука и исследования по своей сути имеют международное измерение. Знания не появляются из одного источника; забота о совершенстве и дух соревнования всегда подпитывались обменом во всем мире. Эти различные цели необходимо учитывать, когда правительства всех стран – промышленно развитых или развивающихся – стремятся определить свои национальные стратегии международного сотрудничества. Однако ресурсы большинства развивающихся стран ограничены и должны использоваться в приоритетном порядке для решения проблем. Команды исследователей участвуют в постоянной глобальной конкуренции, и невозможно представить современную исследовательскую систему, не помещая ее непосредственно в международный контекст. Как и во всех развитых странах, французские публичные исследования в значительной степени открыты для всего мира.

Введение. Международное сотрудничество в области научных и технических исследований основывается на двух подходах. Один проистекает из отношений, которые устанавливаются между лабораториями, между командами и между исследователями спонтанно и разрозненно. Это восходящие аспекты, которыми руководствуются участники исследования. Другой – часть более институционального подхода с политическим измерением, который может доходить до того, что основывается на соглашениях между государствами [1]. В частности, он соответствует крупным международным программам и исследовательской деятельности в рамках партнерства в целях развития, в которой учреждения играют ведущую роль.

Цель исследования состоит в изучении необходимости интернационализации научных исследований для повышения качества подготовки специалистов и увеличения рейтинга научных центров.

Результаты и анализ. Основная цель внешней политики Министерства науки и технологий заключается в укреплении международных научных связей Израиля с целью продвижения и развития профессионально-научного потенциала исследований в Израиле [2]. Для достижения этой цели Министерство подписало двусторонние соглашения о научном сотрудничестве примерно с 20 странами Европы, Азии и Америки. Соглашения позволяют финансировать совместные исследования, семинары, совместные комитеты, а также визиты совместных делегаций и конференции, проводимые между двумя странами.

Одна из оценок креативности нации – это степень сотрудничества с другими странами. Одной из первых остановок российского ученого-ядерщика Андрея Сахарова стала Академия наук Нью-Йорка. История показывает, как сильно изменился мир, и особенно мир науки, за прошедший с тех пор полувековой период. Только несколько стран инвестировали в серьезные научные исследования, и даже некоторые из них позволили ученым проводить исследования, не зависящие от национальных интересов. Исследователям приходилось преодолевать высокие препятствия, когда их работа требовала сотрудничества с учеными из других стран [3]. Сегодня все иначе. Глобализация (которую автор иногда называет «планетизацией», чтобы подчеркнуть, что масштабы «глобализации» намного шире, чем это иногда интерпретируется), это отличительная черта нынешнего периода в истории человечества. В этом нет ничего нового. Еще в 2004 году историк *Джон Котсворт* описал глобализацию как «то, что происходит, когда люди, товары и идеи перемещаются между странами и регионами быстрее», и этот процесс продолжается в тот или иной день с тех пор, как человек мигрировал за пределы африканского континента. Но сейчас происходит кое-что еще: мир становится меньше [4]. Больше невозможно защитить себя от последствий экономических, политических,

культурных и духовных событий, которые происходят в отдаленных странах. Глобальное общество функционирует как сеть творчества и инноваций, и есть несколько «пивоваренных идей», которые являются ключевыми узлами в этой сети. Если в эпоху Возрождения в Италии таланты мигрировали между Миланом, Венецией, Флоренцией и Римом, то сегодня большинство горожан с легкостью перемещают их между Кремниевой долиной, Шанхаем, Лондоном и Нью-Йорком.

Таблица 1 – Десять лучших высших учебных заведений Израиля, 2019 [5]

№	ВУЗ	Статьи авторов ВУЗа	Вклад автора в статьи ВУЗа
1	Научный Институт Вейцмана (WIS)	427	165.58
2	Еврейский университет Иерусалима (HUJI)	309	123.84
3	Технион - Израильский технологический институт (ИИТ)	273	104.84
4	Тель-Авивский университет (TAU)	308	92.90
5	Университет Бен-Гуриона в Негеве (BGU)	164	57.62
6	Университет Бар-Илан (BIU)	94	34.11
7	Университет Ариэля (AU)	13	7.70
8	Геологическая служба Израиля	26	5.39
9	Министерство сельского хозяйства и развития сельских районов Израиля	14	4.46
10	Хайфский университет (HU)	41	3.18

Показатели исследовательской активности указывают на всплеск научной активности и сильную тенденцию международного сотрудничества. Рассмотрим эти данные: в 1996 г. около 25% научных статей были написаны авторами из двух или более разных стран; сегодня их процент превышает 35%. Доля публикаций американских ученых в сотрудничестве с учеными из других стран выросла с 16% в 2006 г. до 30% в 2008 г. Количество научных публикаций, опубликованных китайскими учеными в 2008 г., было почти в шесть раз больше, чем в 1996 г.; сегодня около 10% всех статей, публикуемых в мире, происходят из Китая. В 1989 г. Южная Корея не входила в первую десятку регистраций патентов в Ведомстве США по патентам и товарным знакам. Сегодня она занимает третье место в этом рейтинге [6]. С 1995 г. Турция увеличила свои инвестиции в исследования и разработки почти в шесть раз, а количество исследователей увеличилось на 43%.

Таблица 2 – Уровень кооперации ВУЗов Израиля, 2019, % [4]

	Еврейский университет Иерусалима	Научный Институт Вейцмана (WIS)	Тель-Авивский университет (TAU)	Технион Хайфа	Университет Бар-Илан (BIU)	Хайфский университет (HU)	Междисциплинарный центр Герцлии
% от общего к-ва	25	4	21	11	8	7	16
Исследовательская работа	26	17	11	17	9	14	6
Полные исследования	17	22	7	12	2	3	35
Опыт обучения	33	25	12	3	7	15	5

И так все больше и больше, и все цифры указывают на тот простой факт, что произошли огромные изменения в масштабах научных исследований вне политических границ и внутри стран, которые ранее не были представлены на важной научной арене. Цели Совета по высшему образованию Израиля в области интернационализации высшего образования расширяют двуязычные академические программы на иврите и английском. Цели программы: средний рост на 118% процента иностранных студентов, принятых в Израиле. Ожидается, что в 2022 году в Израиле будут учиться примерно 24000 иностранных студентов по сравнению с примерно 11000 иностранных студентов в настоящее время.

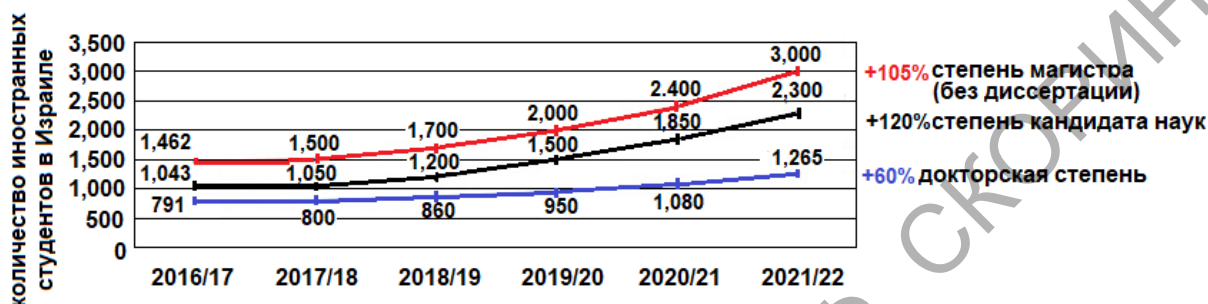


Рисунок 1 – Количественные цели интернационализации научных исследований Израиля [4]

Цели программы включают: пост-аспирантура и возможность защиты диссертации – на 120%, аспирантура – на 60%, получение степени магистра – рост на 105%, бакалавра – увеличение на 30%, частичные степени – увеличение на 150%. Конечная цель этой программы – повысить качество обучения и укрепить международную репутацию учебных заведений в Израиле.

Выводы. Израиль стал магнитом для выдающихся студентов из разных стран мира: из Америки, Европы и Дальнего Востока. Основное внимание уделяется студентам-исследователям и магистрантам, но также включает студентов-бакалавров. Значительное увеличение бюджета позволит гораздо большему количеству выдающихся иностранных студентов поступить в Израиль и поступить в докторантуру, а также на программы бакалавриата и магистратуры. Точно так же мы постараемся улучшить доступность образования на иностранных языках здесь, в Израиле, и будем поощрять израильских студентов к участию в программах обучения и стажировок за границей и, таким образом, поощрять взаимные отношения, которые значительно улучшат академическое качество в Израиле и укрепят международную репутацию Израиля.

Литература

1. Elsaied Ibrahim, Gribincea A. Ensuring innovation competitiveness and economic sustainability of Israel. In: *Journal Administrarea Publică*, nr. 1(97) / 2018, p. 133-142.
2. Elsaied Ibrahim. Israel University cooperation and internationalization. Scientific Conference with International Participation organized within the 27th anniversary of ULIM's foundation. Universitas Europaea: towards a knowledge-based society through Europeanisation and globalization. 16-18 oct. 2019. Kishinev: ULIM, 2019.
3. Elsaied Ibrahim. World economy in the anticipation of „revolutionary” innovations. In: *Journal Administrarea Publică*, nr. 4(96) / 2017, p. 135-143.
4. International students. Agenda. Council for Higher Education. 2019. Available at: <https://che.org.il/en/program-goals-average-increase-118-percentage-international-students-accepted-israel/>
5. Israel: collaboration & research. <https://www.natureindex.com/country-outputs/Israel>
6. Сотрудничество США и Израиля в области Hi-Tec.: <http://www.souz.co.il/israel/read.html?id=247>

Е.А. Западнюк, В. А. Коржова

valalkorzhova@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Рассматривается значение интеллектуальных ресурсов в современных условиях и их способность оказывать влияние на национальную экономику, а также на систему мирохозяйственных связей.

На современном этапе развития основными детерминирующими факторами экономического положения национальных экономик являются внутренние ресурсы страны и степень интеграции экономики государства в систему мирохозяйственных связей. Одним из важнейших внутренних ресурсов в современной экономике являются нематериальные активы. Именно объекты интеллектуальной собственности на сегодняшний день имеют особое значение, являясь одним из главных ресурсов развития национальной экономики. Обмен результатами интеллектуальной деятельности – это одна из важнейших составляющих международных экономических отношений.

Знания представляют собой ресурс, который ничем не ограничен, а значит не обладает свойством редкости. Данное свойство приобретает в процессе интегрирования знаний в систему интеллектуальной собственности и выражается в том, что доступ к этим знаниям становится ограничен посредством патентования, лицензирования и так далее [1].

Нематериальные активы вносят ощутимый вклад в рост национальных экономик, что особенно заметно на примере высокоразвитых постиндустриальных стран. Результатом развития института интеллектуальной собственности является повышение ценности знаний и результатов интеллектуальной деятельности, так как в современной экономике интеллектуальный капитал становится наиболее конкурентноспособным ресурсом.

Факторами, определяющими успешное развитие области нематериальных активов, являются благоприятная экономическая конъюнктура национальной экономики, рост инвестиций в нематериальную составляющую производства, обострение конкуренции в сфере внедрения новейших производственных технологий и управленческих решений, разработанных на базе интеллектуального капитала.

В системе мирохозяйственных связей стабильно растет спрос на нематериальные активы, что дает выгодные конкурентные преимущества для экономик, обладающими значимыми результатами интеллектуальной деятельности. Если раньше основой обмена было оборудование и услуги, сопровождаемые знаниями, то в современном мире основой являются нематериальные активы, которые могут передаваться посредством международного обмена в совокупности с услугами и оборудованием.

Развитие наукоемких отраслей экономики, которые непосредственно связаны с использованием результатов интеллектуальной деятельности, в настоящее время в значительной степени определяет положение национальной экономики в системе мирохозяйственных связей, а также общую ситуацию в мировой экономике.

НИОКР, проводимые в таких отраслях, имеют мультипликативный эффект, так как другие отрасли экономики получают возможность производить более передовые и более совершенные товары на базе нематериальных активов, разработанных наукоемкими отраслями. Современность производимых товаров особенно важна в настоящее время, так, как только посредством применения современных технологий и развития конкурентоспособности товара за счет новых знаний предприятия могут

наращивать добавочную стоимость тогда, как ценовая конкуренция не позволяет компаниям повышать свою прибыльность.

Разработка новых изделий и технологий осуществляется не только в новых отраслях таких, как геномная инженерия или коммуникация, а и в достаточно традиционных областях. Как пример можно привести автомобильную отрасль, где ежегодно расходуются колоссальные суммы на разработку новейших технологий, связанных с безопасностью движения и пассажиров, сокращением выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, а также с применением новых альтернативных источников энергии.

В связи со всем вышеперечисленным можно с уверенностью сказать, что в условиях современной экономики, интересы ведущих национальных хозяйств устремлены в область ускоренного роста знаний и наращивания объемов нематериальных активов для повышения конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке.

Литература

1. Волгушева А. А. Информационные технологии – URL : <https://center-f.ru/data/stat/informacionnye-tehnologii.php> (дата обращения: 07.08.2020).

УДК 619:061.62

Пинхаси Сара

drsp.education@gmail.com

Free International University of Moldova (ULIM), Молдова

ВАРИАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Положение, в котором находится мировая экономика, требует исследования. Сложность заключается в том, что пока никто не знает, когда оно закончится. Широкий спектр возможностей, связанных с прогнозируемым снижением экономики, объясняется беспрецедентным характером этого кризиса в области здравоохранения и неопределенностью в отношении его точного экономического воздействия. Но экономисты ВТО полагают, что падение, вероятно, будет больше, чем сокращение торговли, вызванное мировым финансовым кризисом. Ожидаемое восстановление мировой экономики в 2021 году, столь же эфемерно, неопределенно, как и климатические изменения, и результаты будут во многом зависеть от продолжительности и эффективности мер, принятых для борьбы с ней.

Введение. Неизбежный спад в мировой экономике (торговле и производстве) будет иметь болезненные последствия для частных хозяйств и предприятий в дополнение к человеческим страданиям, вызванным самой болезнью. Ближайшая цель – взять под контроль пандемию и уменьшить экономический ущерб для людей, предприятий и стран. Но бизнесмены должны начать планирование постпандемии.

Цель исследования состоит в изучении состояния торгово-экономических отношений, производства, предоставления услуг для наметки путей преодоления кризиса.

Результаты и анализ. Статистика представлена неприглядными цифрами, что говорит о плачевном состоянии экономики. Но возможно быстрое и энергичное выздоровление. Решения, принятые сегодня, определяют форму восстановления и перспективы глобального роста. Мы должны заложить основы для сильного, устойчивого и инклюзивного восстановления. Торговля будет важным элементом в этой области, связанной с налогово-бюджетной и денежно-кредитной политикой. Чтобы стимулировать возобновление инвестиций, которые нам понадобятся, важно будет поддерживать открытость и предсказуемость рынков, а также способствовать

созданию более благоприятной экономической среды в целом. И если страны будут работать рука об руку, мы будем расти намного быстрее, чем если бы каждая действовала в одиночку. Из-за торговой напряженности и замедления экономического роста торговля уже снижалась в 2019 году, прежде чем вирус начал свирепствовать. В том году объем мировой торговли товарами несколько снизился на -0,1% после увеличения на 2,9% в предыдущем году. В то же время долларовая стоимость мирового товарного экспорта упала на 3% до 18 890 млрд USD. С другой стороны, мировая торговля коммерческими услугами выросла в 2019 году, при этом экспорт увеличился на 2% в долларовом выражении, до 6,030 млрд USD. Темпы роста были ниже, чем в 2018 году, когда торговля услугами выросла на 9%.

Из-за ограничений на поездки и социального дистанцирования, введенного для замедления распространения болезни, предложение рабочей силы, транспорт и путешествия сегодня напрямую затронуты, иным образом, как было во время финансового кризиса. Были закрыты целые сектора национальной экономики, такие как отели, рестораны, второстепенная розничная торговля, туризм и значительная часть производственной деятельности. В этих обстоятельствах для прогнозирования требуются сильные допущения о прогрессировании заболевания и больше уверенности в оценочных данных, чем в отчетных данных.

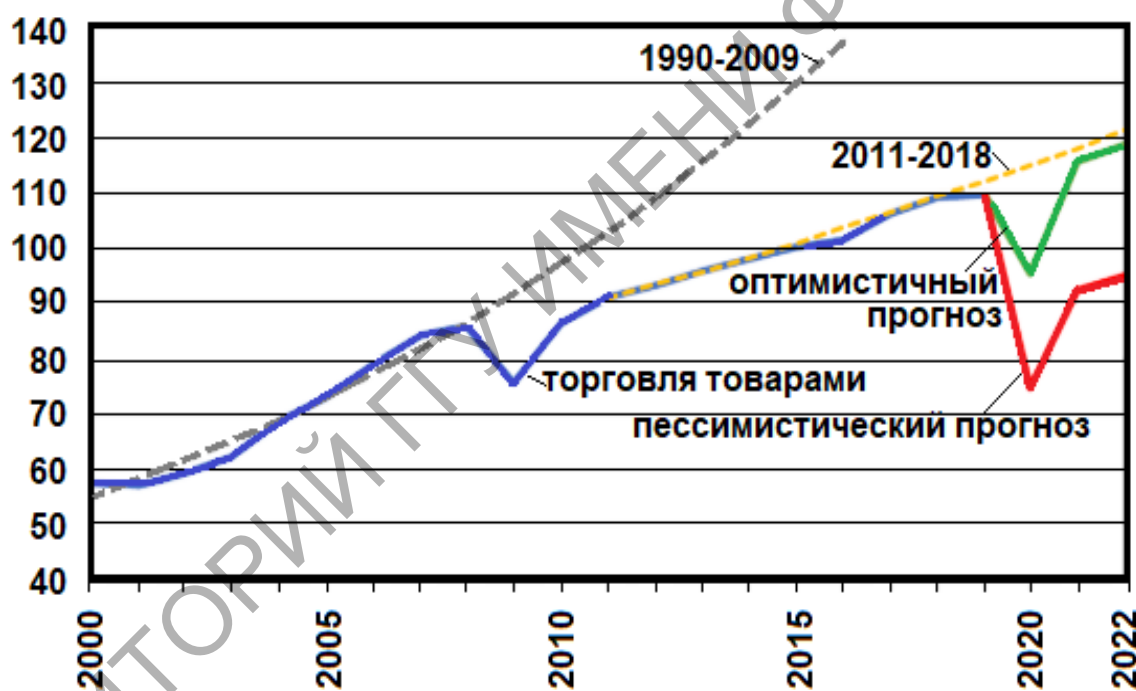


Рисунок 1 – Объем мировой торговли товарами, 2000-2022

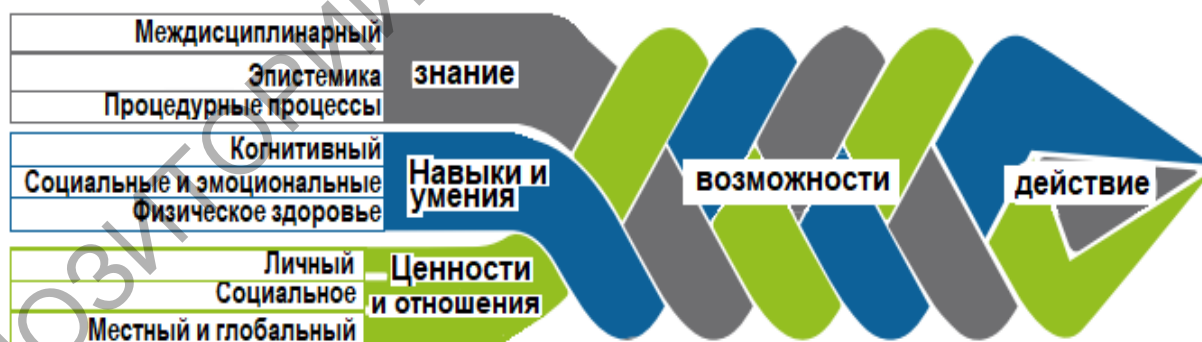
Экспорт услуг из ЕС упал на 8,3% в первом квартале 2020 года, а импорт упал на 6,6%. По сравнению с первым кварталом 2019 года экспорт ЕС составляет на 0,9% ниже, а импорт – 4,4% выше. Он показывает квартальные показатели внешней торговли услугами с поправкой на обычные сезонные колебания.

Услуга охватывает ряд различных видов деятельности, таких как путешествия, обучение, консультации, строительство, ремесла, профессиональные услуги, предоставляемые архитекторами или юристами. Общим для всех является то, что о продаже физического предмета речи не идет. Торговля услугами в третьих странах осуществляется в соответствии с правилами Всемирной торговой организации (ВТО). Эти многосторонние правила устанавливают ряд обязательств, включая доступ к рынкам услуг членом ВТО. Правила ВТО также позволяют членам вести переговоры и заключать двусторонние соглашения о свободной торговле и инвестициях с целью

дальнейшей либерализации доступа на рынок между сторонами. ЕС заключил ряд двусторонних соглашений, по которым европейские компании могут получить выгоду от улучшенного доступа к рынкам. В случае экспорта в третьи страны уместно проверить, заключил ли ЕС соглашение с этой третьей страной. Снижение импорта в основном связано с уменьшением импорта строительных услуг и путешествий. Ситуация с COVID-19 особенно сильно влияет на путешествия. Снижение экспорта в основном вызвано сокращением экспорта строительных услуг, а также других деловых услуг. Однако последний был чрезвычайно высоким в четвертом квартале 2019 года в результате единовременного платежа за патент из-за границы. Снижение импорта следует рассматривать в свете увеличения импорта услуг в феврале в результате покупки патента. В июле 2020 года в Израиле, 22 696 новых транспортных средств (без учета такси, грузовиков и двухколесных транспортных средств) появятся на дорогах Израиля – цифра, которая меньше всего на 1,2% по сравнению с июлем 2019, когда было поставлено 22 993 автомобиля. Обнадеживающая цифра, учитывая коронный кризис, который все еще проявляет свои признаки. Торговля услугами значима для Израиля. С начала года было поставлено 141 990 новых автомобилей, что на 21,5% меньше, чем за аналогичный период прошлого года, когда было поставлено 181 075 автомобилей. Пятерка лидеров (Hyundai, Toyota, Kia, Skoda и Mitsubishi) прочно заняла лидирующие позиции в таблице продаж с прошлого года. Первые три бренда показали значительное снижение примерно на 30%, в то время как Skoda (4) и Mitsubishi (5) зафиксировали снижение на 7,1% и 16,7% соответственно. Honda продолжает фиксировать снижение и показывает разрыв в 55,4% по сравнению с прошлым годом, ожидая прибытия нового Jazz, который будет запущен в ближайшие недели.

В марте 2020 данные Израиля отмечают:

- общий объем экспорта услуг (без учета стартапов) снизился на 8,8% по сравнению с предыдущим месяцем и составил 2,4 млрд USD;
- экспорт бизнес-услуг (без учета стартапов) снизился на 0,1% по сравнению с предыдущим месяцем;
- из экспорта бизнес-услуг в экспорт услуг высокотехнологичных отраслей не входят стартапы (рост на 6,0%), по сравнению с предыдущим месяцем.



**Рисунок 2 – Образовательный проект ОЭСР 2030.
Педагогика, ориентированная на будущее [1]**

Выводы.

Торговля образовательными услугами имеет ключевое значение для Израиля. Школа как адаптированная к будущему организация – основанная на будущих тенденциях, работающая над продвижением будущих профессий и подготовкой учащихся к будущему миру занятости, реализует принципы РМА в процессе постоянного совершенствования: связь учащегося с факторами, формирующими идентичность; личная судьба – связь в школе и сообществе, а также такие области

интересов, как культура и традиции, лидерство, исторические, культурные события и т.д.; мышление о будущем – способность исследовать возможные варианты будущего; физические технологии и учебные пространства, адаптированные к изменяющейся реальности – изменяемые пространства и мебель, квест-комнаты, динамические пространства виртуальной и дополненной реальности; физические технологии и пространства для персонализированного обучения и преподавания – портативные персональные компьютеры, облачные вычисления, персональные учебные среды; доска для совместной работы, среды совместного управления документами, пространство для совместного обучения.

Литература

1. Future-oriented pedagogy. https://meyda.education.gov.il/files/Nisuyim/pamabook2_1.pdf.

УДК 339.564:338.46:37.014.34:378.4(476.2)

О. В. Пугачева

OPugacheva@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Рассматриваются вопросы экспорта образовательных услуг учреждений высшего образования Республики Беларусь. Анализируется динамика численности иностранных студентов, обучающихся в белорусских вузах, и в частности, на экономическом факультете Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины, за последние годы. Выявляются препятствия роста экспорта образовательных услуг и рассматриваются меры по их преодолению.

Экспорт образовательных услуг является важнейшим направлением в деятельности учреждений высшего образования Республики Беларусь, поскольку позволяет им значительно увеличивать свой бюджет. Национальная статистика не приводит конкретных цифр по денежному объему экспорта образовательных услуг. Однако экспертное сообщество оценивает его следующим образом. В среднем, если принять стоимость обучения одного иностранного студента в вузе в размере 3–3,5 тыс. USD в год, то экспорт образовательных услуг может составить около 45–55 млн USD, что является весьма значительным. Кроме того, следует учитывать и положительный мультипликационный эффект для национальной экономики от длительного проживания иностранных студентов в стране.

В последние годы белорусское образование сталкивается с большими проблемами и с более жесткими условиями конкуренции. Это находит свое отражение в основных показателях развития высшего образования Республики Беларусь в 2012-2019 годы, включая динамику изменения численности иностранных граждан, которые приводятся в таблице 1 [1].

Данные таблицы 1 показывают, что количество отечественных студентов непрерывно сокращается с 2013 года, а количество студентов и магистрантов - иностранных граждан и их удельный вес – растут. Если учесть данные по количеству иностранных студентов, то получится, что по сравнению с 2013 годом количество белорусских студентов сократилось на 57,6%.

Таблица 1 – Динамика численности иностранных студентов, обучающихся в белорусских вузах в 2012-2019 гг.

На начало учебного года	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19
Число учреждений высшего образования	54	54	54	52	51	51	51
Численность студентов, тыс. человек	428,4	395,3	362,9	336,4	313,2	284,3	268,1
Численность студентов и магистрантов – иностранных граждан, обучающихся в учреждениях высшего образования Республики Беларусь, человек	12 512	13 863	14 796	15 356	15 971	15 570	16 654
Удельный вес иностранных граждан в общей численности студентов и магистрантов, процентов	2,9	3,4	4,0	4,4	4,9	5,2	5,9
Изменение численности студентов и магистрантов – иностранных граждан, человек		+ 1 351	+ 933	+ 560	+ 615	- 401	+ 1084
Темп роста численности студентов и магистрантов – иностранных граждан, проценты	–	+ 10,8	+ 6,7	+ 3,8	+ 4,0	- 2,5	+ 7,0

Большая доля иностранных граждан, обучающихся в вузах Республики Беларусь, приходится на I ступень высшего образования – 75,8 %. В 2018/19 году их численность составила 16 654 человек, что на 7,0 % выше значения предыдущего учебного года (15 570 человека).

Основными экспортными рынками услуг образования являются страны СНГ, а также государства Южной и Юго-Восточной Азии: Китай, Вьетнам, Шри-Ланка, Индия.

В 2017/2018 учебном году из 15570 иностранных студентов 7108 (45,7%) были из Туркменистана. На втором месте по количеству студентов (но не по объему экспорта) – Россия (1499 студентов, или 9,6 %), на третьем – Иран (943 студента, или 6,1%).

В 2018/19 учебном году наибольшее количество иностранных студентов, которые получали высшее образование в Беларуси, – это, по-прежнему, граждане Туркменистана (53,1%). Существенно выросло количество иностранных студентов, приехавшим в страну из Индии и Шри-Ланки: если в 2013 году таких студентов было 0,8% от их общего количества, то в 2019 году – 8%, что больше, чем китайских или российских студентов.

Республика Беларусь в целом смогла закрепиться на традиционных для себя рынках, за исключением Китая, приток студентов из которого имеет тенденцию к значительному сокращению.

Подобные тенденции характерны и для крупного регионального вуза – Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины, на экономическом факультете которого обучается большая часть иностранных студентов (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика численности иностранных студентов, обучающихся на экономическом факультете ГГУ имени Ф. Скорины в 2016-2020 гг.

Годы Страна	2016	2017	2018	2019	2020
Туркменистан	72	70	65	83	66
Китай	10	6	6	8	3
Россия	2	1	2	4	2
Бангладеш	--	5	--	-	-
Гана	--	--	1	2	1
Нигерия	--	--	1	1	1
Всего иностранных студентов	84	83	75	98	73

Несмотря на серьезные усилия, предпринимаемые УВО и Министерством образования по росту экспорта образовательных услуг, у специалистов в этой сфере есть понимание того, что пределы роста практически достигнуты. Анализируя основные препятствия для дальнейшего роста экспорта, эксперты отмечают следующие:

- нарастание диспаритета по соотношению цена/качество, особенно по сравнению с соседними странами;
- недостаточная интернационализация белорусской высшей школы, включая и крайне слабую распространенность английского языка в стране;
- бюрократизированность и негибкость системы образования.

Одним из путей увеличения экспорта образовательных услуг является Указ Президента от 12.06.2018 № 232 «О грантах на обучение», в соответствии с которым планируется выделять ежегодно до 100 грантов на обучение иностранных граждан в государственных учреждениях высшего и среднего специального образования Беларуси. Этот документ продолжает Концепцию развития экспорта образовательных услуг, которая была представлена Минобразования в декабре 2017 года. Согласно документу рост экспорта предполагается достичь за счет следующих направлений: популяризации бренда «Образование в Беларуси»; расширения пакета предлагаемых услуг; совершенствования работы с посредниками.

В мировой практике стипендии на обучение выполняют следующие функции:

- 1) продвижение своего влияния в других государствах в рамках концепции «мягкой силы»;
- 2) привлечение потенциальных высококвалифицированных кадров;
- 3) популяризация обучения в стране, стимулирование интереса к ней;
- 4) создание дополнительных льгот для посредников, осуществляющих рекрутинг потенциальных обучающихся.

Рекрутирование иностранных студентов в Беларуси, как и во многих других странах, осуществляется посредническими компаниями, во главе которых стоит уже отучившийся в Беларуси представитель страны, где и происходит набор будущих потенциальных обучающихся. В этом контексте важно предоставлять особые условия для лиц, которые и обеспечивают процесс рекрутирования. Такой механизм использовался и прежде, но часто имел половинчатый характер, а практика его применения отличалась в различных вузах. Предоставление грантов, и еще с квотированием по вузам, предоставляет более удобное решение этой проблемы.

В предоставлении грантов эксперты отмечают следующие положительные моменты: 1) вместе с неизбежным мультипликационным эффектом, возникающим от пребывания грантополучателей в стране, – сами гранты фактически вернутся в белорусские вузы. Данную практику используют страны ЕС, которые имеют развитую грантовую поддержку в рамках образовательной деятельности, когда в рамках европейских стипендиальных программ за счет бюджета стран ЕС фактически

финансируются европейские университеты и их преподаватели. Европейские университеты конкурируют друг с другом за участие в этих программах, тем самым повышая качество образовательного продукта; 2) связь с источником финансирования – республиканским бюджетом. Несистематические акции по бесплатным квотам для представителей той или иной страны для обучения в белорусских вузах имели место и ранее. Однако часто финансирование такого обучения перекладывалось на принимающий белорусский университет со всеми вытекающими последствиями.

Предоставление грантов на обучение иностранным гражданам позволит улучшить имидж Республики Беларусь как страны, развивающей академическую мобильность на паритетных началах, и положительно скажется на экспорте образовательных услуг.

Литература

1. Образование в Республике Беларусь, 2019. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/02f/02f0dcce5ea8e20041bca7728366684c.pdf> – Дата доступа: 13.07.2020.

УДК 339

В. А. Ромашкина

valeria.romashkina@gmail.com

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Россия

ПОСЛЕДСТВИЯ БРЕКСИТА ДЛЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

В статье исследуется выход на новый этап развития торгово-экономических отношений между Великобританией и ЕС-27. До конца переходного периода Великобритания останется в таможенном союзе и едином рынке ЕС, а по его окончанию партнерам предстоит выработать новое торговое соглашение. Поскольку окончательная форма данного соглашения неизвестна, в статье выделено несколько сценариев развития: «жесткий Брексит» по сценарию ВТО, создание зоны свободной торговли, создание особых условий доступа к европейскому рынку по моделям Норвегии, Швейцарии, Турции и др. Проведен анализ влияния последствий Брексита на мировую экономику в среднесрочной перспективе, на развитие внутрирегиональной торговли, торговых потоков и глобальных цепочек добавленной стоимости.

Великобритания покинула Европейский союз 31 января 2020 г. после вступления в силу Соглашения о выходе. После 47 лет членства и трех лет переговоров об условиях выхода Лондон и Брюссель договорились о переходном периоде до 31 декабря 2020 г. За это время стороны должны согласовать документ о порядке построения будущих отношений и дать гражданам и бизнесу время адаптироваться к новым условиям [1]. В течение всего переходного периода Великобритания продолжит применять законодательство Евросоюза, но более не будет представлена в его институтах. Выйдя из Евросоюза, Великобритания автоматически прекратила участие в сотнях международных соглашений, заключенных ЕС или от его имени. Эти соглашения касаются различных сфер: торговли, инвестиций, сельского хозяйства, внешней политики, безопасности и обороны, сотрудничества в сфере гражданской ядерной энергетики и др.

Между тем, пандемия COVID-19 ощутимо затормозила и без того находившиеся в трудной позиции переговоры. Представитель Еврокомиссии на переговорах Мишель Барнье заявил, что существует объективный риск не достигнуть соглашения с Великобританией по будущему документу. По мнению главного переговорщика от Великобритании Дэвида Фроста, у партнеров отсутствует взаимопонимание по основным принципам будущих отношений и остаются существенные разногласия [2]. Евросоюз готовится к негативным экономическим последствиям окончания переходного

периода, продлевать который правительство Великобритании не намерено. Вероятнее всего, после окончания переходного периода появятся новые барьеры для торговли и свободного передвижения капитала и рабочей силы, что повлияет на объем производства и количество рабочих мест не только в Великобритании, но и в ЕС. В настоящее время в торговле между Великобританией и ЕС-27 отсутствуют таможенные тарифы на товары, Соединенное Королевство продолжит использовать Единый внешний тариф ЕС вплоть до 31 декабря 2020 г., после чего он будет заменен Глобальным тарифом Великобритании.

Какими будут последствия введения новых торговых правил, остается открытым вопросом, ведь торгово-экономические связи между Евросоюзом и Великобританией очень глубоки и стороны не заинтересованы в их разрыве. Великобритания входит в число ключевых торговых партнеров ЕС-27 — на ее долю приходится около 13% всей торговли товарами и услугами. В свою очередь, ЕС является крупнейшим торговым партнером Великобритании: в 2019 г. экспорт Великобритании в ЕС составил 300 млрд фунтов стерлингов (43% от общего экспорта Великобритании), а импорт из ЕС — 372 млрд фунтов стерлингов (51% от общего импорта) [3]. В совокупной торговле товарами и услугами Великобритании с ЕС наблюдается торговый дефицит — положительное сальдо торговли услугами перевешено дефицитом в торговле товарами. При этом, на услуги в 2019 г. приходилось 43% от общего экспорта Великобритании в ЕС (финансовые и бизнес-услуги являются основными секторами экспорта услуг в Евросоюз). Помимо двусторонних торговых отношений между ЕС-27 и Великобританией сложились многосторонние торговые связи по цепочкам поставок товаров, в которых участвует несколько стран. Сильны и финансово-кредитные связи между партнерами. Так, валовые двусторонние потоки капитала составляют порядка 50% ВВП Евросоюза. Помимо прочего, ежегодно набирают обороты миграционные потоки [4].

Влияние Брексита на мировую экономику в среднесрочной и долгосрочной перспективе будет зависеть от формы окончательного соглашения Великобритании с ЕС и другими его основными партнерами (в частности, США, Канады и Китая). Корректировки в торговых потоках и глобальных цепочках добавленной стоимости неизбежны и некоторые из них уже произошли. Вне зависимости от сценария развития, последствия, вероятно, будут сильно асимметричны и в значительной степени затронут определенные страны и секторы экономики. Чем выше уровень торгово-экономического сотрудничества между странами-членами ЕС-27 и Великобританией, тем сильнее ударит по ним Брексит. Больше всего пострадают Великобритания (в частности, Северная Ирландия), Ирландия и Гибралтар. Воздействие также может быть значительным для таких стран, как Норвегия, Германия, Нидерланды, Бельгия, Дания и Франция. Так, реальный доход Ирландии может снизиться на 2,5-4% по сравнению с предполагаемым воздействием на Великобританию; реальный доход Нидерландов и Бельгии — на 0,7 и 0,5% в сценарии ЗСТ и примерно на 1% в сценарии ВТО.

Рассмотрим преимущества и недостатки основных вариантов развития торгово-экономических отношений Великобритании и ЕС-27 после Брексита. Норвежский вариант: после выхода из ЕС Великобритания потеряет свое членство в европейской экономической зоне (ЕЭЗ), вернуть которое можно через вступление в Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ). Эта опция не дает возможности влиять на общие тарифы и аграрную сферу внутри сообщества, имея при этом независимую торговую политику. Однако доступ к единому рынку связан с определенными обязательствами, в частности, предполагает свободное движение рабочей силы. Однако вопрос об ограничении миграции является ключевым для большинства сторонников Брексита. Швейцарский вариант: Великобритания подписывает соглашение или серию соглашений о свободной торговле с Евросоюзом. Например, отношения между Швейцарией (не входящей ни в ЕС, ни в ЕЭЗ) и ЕС регулируются 120 двухсторонними соглашениями. Великобритания останется в составе общего рынка, получит доступ

финансового сектора экономики к европейскому рынку, но ограничит доступ к сфере сельского хозяйства и рыболовства. Турецкий вариант предлагает выход Великобритании из общего рынка и таможенного союза, взамен чего формируется новый таможенный союз с ЕС без единого рынка. В этом случае британский финансовый сектор не получит свободного доступа к европейскому рынку, в отличие от товаров и услуг, но будет ограничена миграция.

Наиболее благоприятным для Великобритании был бы сценарий создания зоны свободной торговли (ЗСТ) и подписание широкого соглашения о свободной торговле после выхода из общего рынка и таможенного союза ЕС. В этом случае рост нетарифных ограничений будет умеренным, а тарифные пошлины на товары останутся на прежнем нулевом уровне. Однако более вероятен сценарий ВТО (т.н. «жесткий Брексит») предполагающий, что Великобритания выйдет из ЕС без торгового соглашения и станет торговать с ЕС-27 на условиях ВТО в рамках режима наиболее благоприятствуемой нации (НБН). Согласно сценарию ВТО, торговые потоки сократятся на 30%, миграция - почти на 25% [5]. По оценкам UNCTAD, нетарифные торговые издержки в этом случае могут увеличиться в два раза по сравнению со сценарием ЗСТ для всех секторов экономики [6]. В британской прессе появилась идея и о так называемом «слепом Брексите», согласно которой единственный способ достичь соглашения между Лондоном и Брюсселем – это составить расплывчатый текст соглашения, который обе стороны будут трактовать по-своему и при необходимости давать задний ход, ссылаясь на внешнее давление. Часть экспертов, выступавших за выход Великобритании из Евросоюза, уверены, что ни один из предложенных вариантов ей не подходит [7].

Предвидеть все последствия выхода Великобритании из ЕС невозможно, поскольку сценарии развития предполагают не только экономический анализ торгово-инвестиционных потоков и миграции рабочей силы, но и военно-политической безопасности и дипломатического управления. Евросоюз сделал важный вклад в созидание мира в Европе, создал механизм, обеспечивающий согласие на континенте. Выход Великобритании – существенной ядерной державы – ставит под вопрос перспективы поддержания действующего мирного порядка. МВФ, крупнейший банк Европы HSBC и рейтинговое агентство кредитных рисков Moody's в своих документах отмечают «пагубные последствия» для британской экономики, риск падения стоимости фунта и девальвации, которая приведет к инфляции и ограничению заработной платы работников в течение следующих двух-трех лет, что приведет к замедлению экономического роста. Губернатор Банка Англии Марк Карни сравнил результат несогласованного Брексита с последствиями финансового кризиса 2008 г.

Подводя итог, отметим, что Брексит – беспрецедентное событие за всю историю Европейского союза, первый случай, когда страна-участница вышла из состава интеграции. Во-первых, это может послужить наглядным примером для других территорий, для которых независимость является вопросом национальной идентификации. Во-вторых, усиление евроскептицизма приведет к углублению внутривнутриблочных разногласий, поскольку неравномерность экономического развития стран-участниц ЕС-27 встает особо остро, ведь обязательства по кредитованию слабых стран будут делиться теперь между оставшимися странами-лидерами. В-третьих, негативный эффект может отразиться на межрегиональных торгово-инвестиционных соглашениях с участием Евросоюза и привести к конфликтам в рамках ВТО.

Литература

1. McGee L. Britain is leaving the European Union today. The hard part comes next, CNN [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://edition.cnn.com/2020/01/31/uk/european-union-brexit-intl-gbr/index.html> (дата обращения 20.08.2020).

2. Британия и ЕС не договорились о базовых принципах отношений, Прайм Агентство экономической информации [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://1prime.ru/state_regulation/20200723/831817170.html (дата обращения 20.08.2020).

3. Ward M. Statistics on UK-EU trade. Briefing Paper Number 7851, 17 June 2020, House of Commons Library [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-7851/> (дата обращения 19.08.2020).

4. Chen J., Ebeke Ch. The Long-Term Impact of Brexit on the European Union, IMF Blog [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://blogs.imf.org/2018/08/10/the-long-term-impact-of-brexit-on-the-european-union> (дата обращения 21.08.2020).

5. Campos R., Timini J. N Estimation of the Effects of Brexit on Trade and Migration, Documentos Ocasionales N.o 1912 Banco de Espana [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosOcasionales/19/Files/do1912e.pdf> (дата обращения 21.08.2020).

6. Shepherd B., Peters R. Brexit Beyond Tariffs: The role of non-tariff measures and the impact on developing countries, UNCTAD Research Paper No. 42 UNCTAD/SER.RP/2020/1 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ser-rp-2020d1_en.pdf (дата обращения 19.08.2020).

7. Brodzicki T. Brexit scenarios for the UK, EU, and global trade relations, IHS Markit [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ihsmarkit.com/research-analysis/brexit-scenarios-for-the-uk-eu-and-global-trade-relations.html> дата обращения: 22.08.2020).

УДК 339.9:616-036.21

Б. В. Сорвилов, Е. Д. Андрейчик

zhenyaand@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

COVID-19 КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматривается глобальная проблема экономики – преодоление коронавирусной пандемии, уровни риска и последствия для мировой экономики (экономики после коронакризиса и ее важнейшие очертания), а также связанные с ней направленные по осмыслению экономики преодоления коронакризиса в Беларуси и в мире.

1. Меры правительств по борьбе с пандемией носят для граждан и бизнеса принудительный характер и ведут к резкому сжатию спроса, сворачиванию значительной части сектора услуг и практически полному параличу некоторых отраслей (пассажирские перевозки, туризм, гостиничный, ресторанный, досуговый бизнесы). Резкое сжатие спроса оказывает прямое или опосредованное влияние практически на всю экономику. Катастрофический удар ограничительные меры правительств наносят по малому и среднему бизнесу, подрывая его инфраструктуру; в свою очередь неплатежеспособность этого сектора ведет к сокращению бюджетных поступлений и провоцирует кризис в секторе финансовом [1]. Что же собой представляет это заболевание?

Коронавирусы (Coronaviridae; лат. corona венец, венчик + вирусы) – семейство РНК-содержащих плеоморфных вирусов средней величины, имеющих на поверхности характерные бахромчатые ворсинки; некоторые виды являются возбудителями острых респираторных заболеваний человека.

Коронавирусы – это один из возбудителей обычной ОРВИ. Они распространены повсеместно. Могут паразитировать как животных, так и людей. В зоне умеренного климата пики вспышек инфекции образуются зимой, хотя могут быть и весной, и осенью. Вероятность заболеть летом намного ниже.

Во время и после заболевания у человека формируется иммунитет к коронавирусной инфекции, но с течением времени иммунитет ослабевает, и возможно повторное заражение.

COVID-19 – инфекционное заболевание, вызванное новым видом коронавируса, которым человек, вероятно, заразился от животных. Точный источник инфицирования пока неизвестен.

2. С середины марта 2020 года многие страны ЕС ограничили или полностью закрыли свои границы на национальном уровне. Внешние границы ЕС и Шенгенской зоны стали временно закрытыми для иностранцев с 17 марта [2]. Несколькими днями раньше президент США запретил въезд в США из стран Шенгенской зоны. Аналогичные меры приняли и другие страны.

Непосредственно пандемия привела к закрытию предприятий в странах с высоким процентом заболевших, резкому возрастанию спроса на продукты повседневного спроса, повышению цен на рынке определённых товаров: противовирусных препаратов, санитарных масок, дезинфицирующих средств.

Пандемия привела к высокому росту спроса на услуги доставки еды. Люди не хотели выходить из дома. При этом стали возникать опасения того, что заражение может передаваться через курьеров. Решением стала бесконтактная доставка медикаментов, продуктов и других товаров.

Из-за остановки предприятий в Китае, а затем и во всём мире спрос на нефть и нефтепродукты значительно упал. На фоне снижения спроса Россия и страны ОПЕК не смогли договориться о сокращении добычи нефти и начали ценовую войну на рынке углеводородов, что привело к обрушению цен на нефть.

Как отмечают эксперты, около 500 миллионов человек по всему миру могут оказаться в состоянии бедности из-за эпидемии. Около 80 % учащихся по всему миру начиная с марта 2020 года не посещают учебные заведения. Кроме того, промышленное производство в мире снизится в текущем году, по оценкам специалистов, на 3 %, а объём прямых иностранных инвестиций упадет на 30–40 %, полагают эксперты ВЭФ.

Все это имеет тяжело обратимые последствия для уровня занятости. Кроме того, население чувствует огромный стресс, связанный с переживаниями о будущем, что также отражается на их состоянии здоровья.

3. Рассмотрим вероятность наступления рисков в мировой экономике и в экономике Республики Беларусь.

1) Длительная рецессия в мировой экономике: *уровень риска – 68,6 %*. Риск-менеджеры полагают, что экономический кризис в целом и длительная рецессия являются наиболее вероятным последствием для мировой экономики и компаний в течение следующих 18 месяцев.

COVID-19 привел к снижению экономической активности, что потребовало вливания триллионов долларов США в рамках пакетов помощи экономике. По мнению управляющих рисками, опрошенных Всемирным экономическим форумом, это может привести к структурным изменениям в глобальной экономике.

2) Рост банкротств и волна консолидаций: *уровень риска – 56,8 %*. На протяжении многих лет увеличение задолженности ложится тяжелым бременем на национальные и корпоративные бюджеты. Будут меняться глобальные экономические связи. Эксперты полагают, что развивающиеся экономики находятся в группе риска, так как могут оказаться в глубоком кризисе, в то время как бизнес столкнётся с изменениями в моделях потребления, производства и конкуренции.

3) Неспособность ряда секторов и отраслей в отдельных странах восстановиться: *уровень риска – 55,9 %*. Авиасообщение – одна из отраслей, которая пострадала из-за эпидемии коронавируса, так как пассажиры стали отменять путешествия, чтобы предотвратить распространение заболевания. Эксперты полагают, что потребуется до 5 лет на полное восстановление этой отрасли, а также что многие авиакомпании будут разорены.

4) Высокий уровень структурной безработицы, особенно среди молодежи: *уровень риска – 49,3 %*. В апреле в США уровень безработицы достиг 20,5 млн человек,

то есть 14,7%. Это самый высокий показатель с момента окончания Великой депрессии. Всего за восемь недель без работы осталось уже 36,5 миллионов американцев.

5) Ужесточение ограничений на трансграничные передвижения людей и товаров: *уровень риска – 48,7%.* В марте 2020 года Мексика и США договорились ограничить количество несущественных перемещений через южную границу США, чтобы сдержать распространение коронавируса. Ранее США закрыли границу с Канадой по той же причине. США – не единственная страна, которая ввела ограничения на перемещения через границу. Многие страны закрыли свои границы, чтобы сдержать распространение вируса.

6) Ослабление фискальных позиций крупнейших экономик мира: *уровень риска – 45,8%.* Во всем мире центральные банки ослабляют фискальную политику, чтобы помочь экономике и смягчить последствия кризиса. Действительно, экономике сейчас необходима помощь, однако это означает, что у центральных банков меньше возможностей в случае экономического кризиса в будущем.

7) Длительный сбой в мировых цепочках поставок: *уровень риска – 42,1%.* Компании столкнулись с изменениями в цепочках поставок из-за пандемии коронавируса. Кроме того, наблюдаются изменения в спросе на отдельные товары.

8) Экономический крах развивающихся рынков и экономик: *уровень риска – 38,0%.* Лауреат Нобелевской премии по экономике Пол Кругман заявил, что развивающиеся рынки могут в скоро исчерпать все свои возможности для борьбы с экономическими последствиями вируса, что приведет к глубокой рецессии.

9) Кибератаки и мошенничество с данными: *уровень риска – 37,8%.* Связанные с коронавирусом кибератаки уже происходят. В США и Великобритании несколько таких атак были направлены на работников системы здравоохранения и ученых, которые изучают вирус и работают над созданием вакцины.

10) Еще одна эпидемия COVID-19 или другого инфекционного заболевания: *уровень риска – 30,8% [3].*

Как повлияет коронавирус на Беларусь?

4. ВВП Беларуси составляет 0,14% от мирового производства. Экономика Республики не является самодостаточной, но зависит от положения в России, Европе, Китае и глобальных процессов. Сама эпидемия, скорее всего, не станет катастрофой для Беларуси. А вот общественное мнение и привычки уже меняются.

Закрывается или почти не работает большинство развлекательных учреждений, спортивные клубы, детские кружки, курсы и пр. А это уменьшение платежей и еще большее падение уровня жизни работников этих сфер. Столичные торговые дома теряют до 70–80% выручки. В такой ситуации уже нельзя говорить о какой-то прибыли, а только о серьезных убытках.

Судя по данным опросов бизнеса, уже видно падение по конкретным отраслям: туризм и массовые мероприятия – 95–98%, стоматология и другие медицинские услуги – до 90%, рестораны, кафе, игорные клубы говорят о снижении на 50–80%, спортивные и частные образовательные учреждения сообщают о падении на 40–60%, перевозки пассажиров – 20–50%, недвижимость, продажи авто и других товаров, кроме продуктов – 20%, в IT-сфере падение незначительно.

О падении производства и торговли продовольственными товарами о не сообщает, сельское хозяйство – тоже. Не ясно, что будет в финансовом секторе. Банки не перестают работать, растет спрос на денежные переводы и удаленные платежи. Но каким будет спрос и предложение кредитов в условиях кризиса, пока неизвестно.

Сложнее складывается ситуация с экспортом, а именно с крупными белорусскими предприятиями. Все зависит от стран-покупателей, которые решают свои проблемы и волноваться об экономике Беларуси не будут [4].

Литература

1. Коронакризис-2020: что будет и что делать. – URL: <http://liberal.ru/lm-ekspertiza/koronakrizis-2020-chto-budet-i-chto-delat> (дата обращения: 30.09.2020).
2. Смертность от коронавируса: демография и риски. – URL: <https://index.minfin.com.ua/reference/coronavirus/demography/> (дата обращения: 26.08.2020).
3. 10 вероятных последствий эпидемии коронавируса для мировой экономики. – URL: <https://www.vesti.ru/doc.html?id=3266517&tid=108446/> (дата обращения: 18.05.2020).
4. Экономические последствия от Covid-19 для Республики Беларусь. – URL: <https://myfin.by/wiki/term/ekonomicheskie-posledstviya-koronavirusa> (дата обращения: 02.09.2020).

УДК 330.342.41(520)

Б. В. Сорвилов, О. Ю. Горновская

econfac@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КОНЦЕПЦИЯ ДОГОНЯЮЩЕГО РАЗВИТИЯ И ОБЩИЕ ПОДХОДЫ К ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ В СТРАНАХ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

Раскрыта суть концепции догоняющего развития, особенности опыта ее реализации в Японии, Южной Корее, странах «азиатских тигров». Показано, что современная экономика представляет собой конвергентную экономику с тенденцией поиска эффективного места для национальных рынков в структурах мирового хозяйства.

В настоящее время разработка стратегии развития в условиях глобализации, а также поиск путей для создания мощного потенциала своей экономики, обеспечения устойчивого экономического роста – проблема каждого государства. Усложняющим фактором при этом выступает то, что открытый тип современных экономически развитых и развивающихся стран обуславливает возрастающую зависимость национальной экономики каждой страны не только от внутренних, но и от внешних условий [1].

Догоняющее развитие – выравнивание уровней экономического развития стран путем повторения исторического пути, пройденного более зрелыми странами. Наиболее яркими представителями такого подхода чаще всего называют Японию и азиатских «тигров». Эти страны добились впечатляющих успехов благодаря умелому использованию своих конкурентных преимуществ, а не из-за копирования опыта развитых стран.

На протяжении последних полутора столетий история Японии представляет собой пример успешно реализованной модернизации, коснувшейся всех сфер жизни страны и определившей ее положение в мире. Модернизация позволила Японии перейти от модели догоняющего развития к нормальному поступательному развитию и уже самой искать и предлагать миру пути дальнейшего усовершенствования [2].

Япония эффективно создавала институты развития с учетом национальных особенностей и традиций, четко выстраивала свою стратегию преобразований, последовательно воплощала ее в жизнь. Успехи Японии дали начало цепной реакции в азиатском регионе, которая захватила целый исторический период. Первые японский опыт проведения промышленной политики применили в своей практике азиатские тигры. Спустя десятилетие сформировалась новая волна последователей, среди которых Малайзия, Тайланд и другие страны Юго-Восточной Азии. Но особенно заметно копирование опыта Японии наблюдалось в Южной Корее [3].

Что касается азиатских «тигров», вставших на путь быстрой модернизации, можно отметить следующее. Практически у всех новых индустриальных стран (НИС) имелись стратегии внутреннего и внешнего развития. Они делали акцент на

промышленно-инновационном развитии, будучи аграрными странами. Упор делался на рост экспорта (сначала на продукцию сельского хозяйства и легкой промышленности, затем промышленных и инновационных изделий). При этом практиковалось импортозамещение и осторожно вводились протекционистские меры для защиты тех товаров, которые еще не обрели конкурентоспособность на мировом рынке. НИС привлекали иностранный капитал и поощряли создание совместных предприятий, особое внимание уделяли развитию инфраструктуры. Все ресурсы шли исключительно на развитие. Большое значение НИС придавали развитию образования и науки. Так, за сравнительно короткий исторический период они создавали собственные ТНК благодаря щедрым вложениям в развитие человеческого капитала. Важную роль сыграло то, что азиатские «тигры» нашли баланс между планом и рынком, а также придали большое значение развитию конкуренции в экономике. Однако следует заметить, что политические режимы на раннем этапе большинства НИС носят авторитарный характер. Немаловажную роль играет борьба с коррупцией [4].

Глобальная экономика все больше проявляет себя как конвергентная экономика, в которой просматривается тенденция поиска эффективного места для национальных рынков в структурах мирового рынка. Таким образом, догоняющее развитие можно трактовать, как усилие догоняющих и развитых стран в попытке встроить локальную экономику в процессы интеграции, расширяя масштабы последних. Следовательно, конвергенция – очень важный механизм догоняющего развития, способствующий подготовке национальной экономики к эффективному усвоению взаимного опыта конкурирующих сторон [5].

Интерес исследования концепции догоняющего развития для Республики Беларусь связан с вопросом: способна ли страна сделать такой же «рывок», как в свое время его совершили ряд стран в периоды развития индустриализации.

Литература

1. Тумакова, С.В., Догоняющее развитие и возможности устойчивого экономического роста рынка рабочей силы в современных условиях / С.В. Тумакова. – НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, – 2008. – С. 61–64.
2. Молодякова, Э.В. Модернизация: Японский феномен/ Э.В. Молодякова, С.Б. Маркарян // Восточная аналитика. – 2011. – № 2. – С. 7–13.
3. Губайдуллина, Ф.С. Роль прямых иностранных инвестиций в стратегии догоняющего развития / Ф.С. Губайдуллина // Российские регионы в фокусе перемен : XII Международная конференция, Екатеринбург, 16–18 ноября 2017 г. : сб. докладов. – Екатеринбург : Изд-во УМЦ УПИ, – 2018. – Ч. 2. – С. 160–169.
4. Кива, А.В. Опыт зарубежной модернизации / А.В. Кива // Общественные науки и современность. – 2019. – № 5. – С. 116–126.
5. Евстигнеева, Л.П. Догоняющее развитие: современная трактовка / Л.П. Евстигнеева, Р.Н. Евстигнеев. – М. : Ин-т экономики РАН, 2012. – 45 с.

УДК 339.976.4

И. А. Филькевич

Filk66@mail.ru

Московский государственный педагогический университет, Россия

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Россия

ПРИОРИТЕТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИКИ В СТРАНАХ ЕАЭС В УСЛОВИЯХ КОРОНАВИРУСА

Раскрываются приоритеты проведения согласованной антикризисной политики государств-членов Евразийского экономического союза в условиях коронавируса. Содержатся предложения по повышению эффективности реализации антикризисной политики и своевременной реакции государств-

членов Евразийского экономического союза на глобальные вызовы. Обосновывается целесообразность формирования эффективного механизма функционирования наднационального института Евразийского экономического союза, который призван координировать и реализовывать на практике общую модель проведения согласованной антикризисной политики, в том числе в условиях пандемии COVID-19.

Современное развитие евразийского экономического пространства происходит в условиях высокой волатильности международных экономических отношений и возрастающей неопределенностью глобальных процессов, связанных с пандемией COVID-19. При этом необходимо отметить, что даже такие высокоразвитые интеграционные объединения как Европейский союз не смогли быстро и своевременно сформировать новую экономическую политику в условиях коронавируса.

Столкнувшись с пандемией COVID-19, государства – члены Евразийского экономического союза первыми в глобальном сообществе перешли к реализации согласованной новой антикризисной политики, направленной на смягчение последствий распространения коронавирусной инфекции. По мнению Президента России В.В. Путина, текущие проблемы, связанные с пандемией нового коронавируса, обернутся более масштабными потрясениями, чем финансовый кризис 2008-2009 годов, а торговые конфликты и санкции усугубят рецессию [7].

В рамках исследования изучается проблема поддержки национальной экономики в странах ЕАЭС в условиях коронавируса. Цель исследования состоит в формировании принципиально новой интеграционной парадигмы взаимодействия государств–членов Евразийского экономического союза при реализации антикризисных мер в условиях пандемии COVID-19, включая как реализацию совместных проектов, так и национальные проекты в области экономики.

В условиях пандемии COVID-19, государства-члены Евразийского экономического союза перешли к реализации политики, направленной на смягчение последствий распространения новой коронавирусной инфекции, что в первую очередь заключается в поддержке населения и бизнеса в условиях необходимой приостановки экономической деятельности и падения уровня доходов, а также на дополнительное усиление национальных систем здравоохранения.

Прежде всего, проанализируем самостоятельные механизмы регулирования национальной экономики в условиях пандемии.

В марте 2020 года в Армении был сформирован антикризисный пакет поддержки национальной экономики и граждан в размере 300 млн долл. США, что составляет около 2% от ВВП республики.

В рамках данного антикризисного пакета мер предоставлена финансовая поддержка компаний в виде государственного софинансирования, субсидирования, или рефинансирования кредитов в размере до 250 млн др., предназначенных для покрытия определенных операционных расходов. Кроме того, среди антикризисных мер поддержки бизнеса предусмотрено кредитование малых и средних предприятий уязвимых отраслей экономики.

Для предотвращения роста безработицы предусмотрено выделение единовременных грантов для сохранения эффективных рабочих мест. В Армении реализуется специальная программа поддержки сельского хозяйства в условиях коронавируса.

В период применения ограничительных мер по борьбе с коронавирусом Центральный Банк Армении (ЦБА) заявил, что вступление в силу предусмотренных в Базеле III норматива краткосрочной ликвидности и показателя чистого стабильного фондирования отложено до 1 января 2021 года. При этом 17 марта и 28 апреля 2020 года была снижена ставка рефинансирования на 0,25% соответственно и в настоящее время она составляет в Армении 5% [11].

В Беларуси размер бюджета по поддержке экономики в период распространения коронавирусной инфекции составил 44,7 млн долл. США, что эквивалентно 0,08%

ВВП [3]. Антикризисные меры поддержки направлены как на конкретные сектора белорусской экономики, так и на отдельные категории граждан. Следует отметить, что в отличие от других государств-членов ЕАЭС республика не вводила карантинного периода и экономика продолжала функционировать в обычном режиме (в мире аналогичной политики придерживалась только Швеция).

Поддержка конкретных отраслей экономики, пострадавших от пандемии COVID-19, регулируется Указом Президента РБ «О поддержке экономики» № 143 от 24 апреля 2020 года. Данный указ распространяется только на предприятия, действующие в наиболее уязвимых отраслях экономики.

13 мая 2020 года на Правление Национального Банка Республики Беларусь принято решение о снижении ставки рефинансирования с 20 мая 2020 года на 0,75% – до 8% годовых.

В Республике Казахстан общая стоимость пакета антикризисных мер предусматривает выделение 13,98 млрд долл. США, что составляет 9% ВВП [1]. Важно отметить, что средства республиканского бюджета составят 3,4 трлн тенге, а внебюджетные средства – 2,5 трлн тенге. В данный расчет не включены налоговые льготы и затраты местных бюджетов.

Основные меры антикризисной поддержки населения были определены Президентом Республики Казахстан 31 марта 2020 года и включают набор мер по социальной поддержке граждан Казахстана [4].

Согласно совместному приказу Министра торговли и интеграции, Министра сельского хозяйства и Министра национальной экономики были установлены предельные розничные цены на социально значимые продовольственные товары на весь период действия чрезвычайного положения. Данный приказ утратил силу 11 мая 2020 года после завершения действия режима чрезвычайного положения.

В рамках антикризисных мер стала осуществляться программа «Дорожная карты бизнеса-2025» с целью поддержания кредитования малого и среднего бизнеса в условиях чрезвычайного положения [8]. Кроме того, реализуется программа «Экономика простых вещей» [10]. При этом 700 млрд тенге будет направлено на предоставление кредитов предприятиям по переработке и производству в сельском хозяйстве, а еще 300 млрд тенге будет выделено для компаний обрабатывающей промышленности и сектора услуг.

10 марта 2020 года на внеочередном собрании Совета директоров Национальный Банк Казахстана поднял ключевую процентную ставку до 12% для предупреждения распространения последствий внешнего шока на экономику страны, обеспечения макроэкономической стабильности и защиты тенговых активов. Однако, оценив складывающуюся в национальной экономике ситуацию, 3 апреля 2020 года базовая ставка была снижена до 9,5% годовых.

Кыргызская Республика одной из первых стран в мире получила помощь МВФ на преодоление последствий пандемии в размере 120,9 млн долл. США [5]. Кроме того, из бюджета республики на поддержку экономики в условиях кризиса было выделено 5,75 млн долл. США. Таким образом, совокупные средства, направленные на преодоление кризиса, определены в размере 126,65 млн долл. США, что составляет 1,5% ВВП.

В Кыргызской Республики в условиях пандемии COVID-19 было принято два антикризисных плана Правительства.

Второй антикризисный план предусматривает проведение легализации капитала и имущества, увеличение уставного капитала ОАО «Гарантийный фонд», пересмотр обязательств налоговых контрактов и проведение реструктуризации задолженности по налогам и социальным отчислениям. Предусматривается поддержка предпринимателей, работающих на экспорт и обеспечивающих продовольственную безопасность.

Национальный банк Кыргызской Республики отреагировал на ухудшение экономической ситуации ужесточением монетарной политики с целью стабилизировать

динамику инфляции. Кроме того, были изменены некоторые пруденциальные меры в целях снижения требований по достаточности капитала и ликвидности. Национальный банк Кыргызской Республики 24 февраля 2020 года поднял учетную ставку на 0.75% до 5% годовых [9].

Национальный банк Кыргызской Республики в рамках антикризисных мер проводит кредитные аукционы для коммерческих банков и небанковских финансово-кредитных организаций с целью поощрения конечного кредитования реального сектора. Общий объем предложенных ресурсов составляет 2 млрд сомов (1 млрд сомов для коммерческих банков, и 1 млрд сомов – небанковских финансово-кредитных организаций).

В Российской Федерации общая стоимость выделенных на борьбу с пандемией средств составляет 39,77 млрд долл. США, что эквивалентно 3% ВВП. По данным Министерства финансов Российской Федерации, общая стоимость поддержки в рамках первого и второго антикризисных пакетов составило 2,1 трлн рублей.

Стоимость третьего антикризисного пакета, реализуемого с мая 2020 года, составит 800 млрд рублей [8]. Данные средства направляются на реализацию как экономических, так и социальных мер.

Постановлением Правительства РФ «О мерах поддержки системообразующих организаций» от №651 10 мая 2020 года определены меры государственной поддержки в целях поддержания финансовой устойчивости и бесперебойного функционирования данных организаций в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции.

С 22 июня 2020 года ключевая процентная ставка была снижена Банком России до рекордно низкой отметки 4,5% [2].

Механизм реализации совместных антикризисных мер ЕАЭС в 2020 году.

Необходимо отметить, что уже 26 марта 2020 года страны ЕАЭС принимают ряд совместных антикризисных мер, направленных на своевременное реагирование на распространение коронавирусной инфекции COVID-19.

В рамках данных мер было предусмотрено введение временного запрета (до 30 сентября 2020 года) на вывоз из ЕАЭС средств индивидуальной защиты, защитных и дезинфицирующих средств, продукции медицинского назначения и материалов. Кроме того, принято решение об освобождении от ввозной таможенной пошлины товаров, импортируемых для предупреждения и предотвращения распространения коронавирусной инфекции на территории ЕАЭС в период с 16 марта по 30 сентября 2020 года.

30 марта 2020 года вышло распоряжение № 11 Совета ЕЭК «О реализации мер, направленных на предотвращение распространения коронавирусной инфекции COVID-19», которое предусматривало проведение совместных и скоординированных действий стран ЕАЭС по широкому кругу вопросов при реализации антикризисных мер.

10 апреля 2020 года было принято Распоряжение № 6 Евразийского межправительственного совета 10 апреля 2020 года «О предпринимаемых в рамках Евразийского экономического союза мерах, направленных на обеспечение экономической стабильности в условиях развития пандемии коронавирусной инфекции COVID-19», которое предусматривает формирование пакета антикризисных мер в Евразийском экономическом союзе с целью обеспечения жизненно важных потребностей населения, поддержания взаимной торговли и свободы передвижения товаров в условиях пандемии COVID-19 [6]. Важно отметить, что это был первый согласованный пакет действий среди всех международных интеграционных союзов, направленный на преодоление пандемии COVID-19 и создание условий для последующего экономического роста в ЕАЭС.

Анализируя данное распоряжение можно отметить, что первый раздел включает в себя срочные меры стабилизационного характера. Данный пакет включает в себя

14 мер, среди которых, прежде всего, следует выделить создание «зеленого коридора» для поставок критически важных товаров. Кроме того, планируется обеспечение бесперебойной работы транспорта и грузовых перевозок в рамках Союза.

Предусматривается взаимодействие и консультации уполномоченных органов государств-членов ЕАЭС по широкому кругу экономических вопросов при проведении санитарно-эпидемиологических мероприятий по предупреждению и минимизации последствий распространения коронавирусной инфекции, в том числе по вопросам сбалансированности продовольственного рынка.

Для эффективного экономического сотрудничества предлагается увеличение (в том числе за счет средств региональных и национальных институтов развития) объемов экспортных кредитов и предоставления гарантий по страхованию экспортных кредитов в целях поддержания взаимной торговли.

Второй раздел включает в себя антикризисные меры системного характера, которые включают в себя шесть мер, направленные на создание условий для восстановления и обеспечения дальнейшего экономического развития.

В рамках ключевых мер предлагается обеспечение макроэкономической стабильности, устойчивости функционирования финансовых рынков и платежных систем. Кроме того, предусматривается оказание Евразийским фондом стабилизации и развития в установленном порядке государствам-членам кредитного содействия в целях макроэкономической стабилизации.

Важное место в антикризисных мерах системного характера отводится Евразийскому банку развития, который в рамках своего мандата должен проработать с государствами-членами реализацию проектов для борьбы с распространением коронавирусной инфекции COVID-19. В частности, представляется целесообразным немедленно приступить к поддержке совместных программ и проектов в области медицинских и биоинженерных технологий.

При этом ЕАЭС планирует ускорение торговых переговоров Союза с третьими странами по соглашениям о свободной торговле и их последующей имплементации, что свидетельствует о стремлении государств на основе интеграционного сотрудничества успешно развивать национальные экономики.

В результате проведенного исследования выявлено, что интеграционное сотрудничество в рамках ЕАЭС развивается успешно в условиях современного кризиса 2020 года.

Обосновывается, что для преодоления кризисных явлений важной практической задачей является выработка странами адекватных совместных мер. Координация антикризисных мер и взаимовыгодная конвергенция экономик позволят успешно развиваться экономикам государств-членов Евразийского экономического союза.

Важно отметить, что наряду с проведением и реализацией национальных антикризисных программ, наблюдается активизация интеграционных процессов в странах ЕАЭС. При этом правительства государств ЕАЭС и Евразийская экономическая комиссия должны продолжить работать над новыми совместными мерами по предупреждению и предотвращению распространения коронавирусной инфекции, а также содействовать экономическому развитию интеграционного объединения в условиях пандемии.

Литература

1. Антикризисные меры Правительства: сколько средств будет направлено на поддержку граждан и экономики в условиях URL: <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/antikrizisnye-mery-pravitelstva-skolko-sredstv-budet-napravleno-na-podderzhku-grazhdan-i-ekonomiki-v-usloviyah-chp-1731059>
2. Банк России принял решение снизить ключевую ставку URL: <https://www.zaim-express.ru/news/2020/bank-rossii-prinyal-reshenie-snizit-klyuchevuyu-stavku>
3. В Беларуси на поддержку экономики из-за эпидемиологической ситуации планируется направить Br110 млн URL: <http://www.government.by/ru/content/935>

4. Заявление Главы государства Касым-Жомарта Токаева URL: https://www.akorda.kz/ru/speeches/internal_political_affairs/in_statements_and_congratulations/zayavlenie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva
5. МВФ выделил Кыргызстану \$120,9 миллиона для борьбы с коронавирусом [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: https://yandex.ru/turbo/s/24.kg/ekonomika/148199_mvf_vyidelil_kyrgyzstanu_1209_milliona_dlya_borbyi_skoronavirusom/
6. Межправсовет утвердил срочные антикризисные стабилизационные меры и меры по восстановлению и дальнейшему развитию экономик стран ЕАЭС URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/10-04-2020-1.aspx>
7. Путин В.В. Выступление на саммите G20 URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/63070>
8. Третий антикризисный пакет мер стоит 800 млрд рублей URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/05/11/829961-tretii-antikrizisnii-paket-mer?utm_source
9. Учетная ставка НБКР URL: <https://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=123&lang=RUS>
10. Что именно получит бизнес от правительства в период карантина? URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/economy/press/news/details/chto-imenno-poluchit-biznes-ot-pravitelstva-v-period-karantina?lang=ru>
11. Board of the CBA - URL: https://www.cba.am/AM/pmessagesannouncements/Minutes_short_28.04.20.pdf

УДК 339.543.62

Н. С. Шалунаева, Е. П. Зубарева

ezubareva96@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В статье приведены три типа политики импортозамещения, проведена сравнительная характеристика реализации политики импортозамещения в странах Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и странах с транзитивной экономикой.

В настоящее время наблюдается заинтересованность к политике импортозамещения со стороны стран с переходной экономикой, особенно постсоветских. Причиной этому послужили возникшие проблемы с конкурентоспособностью национальной продукции. Рассмотрим три основных стратегии импортозамещения: первый тип политики импортозамещения, второй тип политики импортозамещения, третий тип политики импортозамещения [1, с.15].

Первый тип политики импортозамещения. Активизация наиболее слабых отраслей промышленности, чья продукция не является конкурентоспособной сравнительно с аналогичной ввозимой, даже внутри страны. Данная политика рассматривается различными специалистами как первый, наиболее «легкий» этап импортозамещения. Инструментами первого типа политики импортозамещения является привлечение иностранных инвестиций, протекционизм, реструктуризация предприятий государственной собственности (Бразилия, Аргентина, Колумбия, Пакистан, СССР) [2]. Позитивными результатами данной политики явились рост ВВП, увеличение темпов роста промышленного производства, преобладание доли машиностроения в показателе экспорта продукции. К негативным результатам следует отнести рост доли бедного населения, расслоение общества, инфляция, низкая инновационная активность предпринимателей [1, с.16].

Второй тип политики импортозамещения. Осваивание новых рынков и отраслей промышленности, политика «опоры на собственные силы». Данная политика включала протекционизм по отношению к наиболее важным отраслям, привлечение иностранных инвестиций, заимствование новейших технологий. Второй тип политики импортозамещения. Был распространен преимущественно в Индии и других странах Восточной Азии [2]. К положительным результатам второго типа политики

импортозамещения относят рост ВВП на первом этапе, модернизация технологий, повышение качества рабочей силы, улучшение организации труда. Негативными сторонами политики является неэффективность главенствующих отраслей промышленности, небольшие экспортные поставки [1, с.16].

Третий тип политики импортозамещения. Развитие отраслей промышленности, обладающих внушительным потенциалом, для увеличения экспортного потенциала местной продукции (усовершенствование наукоемких отраслей промышленности, внедрение новейших технологий, проведение фундаментальных и прикладных НИОКР, трансфер технологий из развитых стран), поддержка экспорта государством (Тайвань, Китайская Народная Республика, Гонконг, Южная Корея, Малайзия, Таиланд) [2]. Позитивные стороны данного типа политики импортозамещения: быстрый темп роста экономики, значительное сокращение бедности, диверсификация экономики и ориентация на высокотехнологичные отрасли. Отрицательные стороны: рост импорта товаров народного потребления, оборудования [1, с.17].

Для анализа мировой практики импортозамещения классифицируются цели, условия проведения и особенности реализации данной экономической политики. Проводится оценка достигнутых результатов в государствах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии в 40–70-х гг. XX в., а также в современных переходных экономиках [2, с. 23].

а) Цели импортозамещения.

Государства Латинской Америки и Юго-Восточной Азии ставили целью импортозамещения индустриализацию и преодоление отставания от экономически развитых государств. В настоящее время в странах с транзитивной экономикой политика импортозамещения направлена, в первую очередь, на улучшение сальдо торгового баланса и защиту от импорта в связи со снижением конкурентоспособности национальной промышленности и сельского хозяйства [2, с.24].

б) Условия проведения.

Выбор в пользу «импортозамещающей индустриализации» в Латинской Америке был обусловлен рядом объективных предпосылок, существенных для стран данного региона. Значительные ресурсные возможности позволяли рассчитывать на обеспечение промышленности собственным сырьем, а большие объемы внутренних рынков делали возможным поддержание спроса на национальные товары на уровне, достаточном для динамичного развития экономики за счет внутреннего потребления [2, с.24].

Изначальные предпосылки для реализации политики импортозамещения в странах Юго-Восточной Азии были гораздо менее благоприятны, чем в государствах Латинской Америки. Прежде всего это касается относительно небольшой емкости внутреннего рынка большинства государств, таких как Китай, Сингапур, Тайвань, Южная Корея. Низкая обеспеченность собственными природными ресурсами не давала конкурентных преимуществ при организации национальных производств и не позволяла поддерживать отечественные предприятия на начальном этапе за счет сырьевого экспорта [2, с.24].

В настоящее время среди государств СНГ решение о государственной поддержке импортозамещающих производств было принято, помимо Беларуси, в Азербайджане, Казахстане, России, Украине. Эти страны являются экспортёрами сырья, имеют значительные внутренние рынки и, соответственно, данная экономическая стратегия потенциально может иметь успех [2, с.25].

в) Особенности реализации.

В структуре политики импортозамещения Латинской Америки можно выделить два основных этапа или фазы:

1) первая фаза импортозамещения, пришедшаяся на 1940–1950-е гг. и ориентированная на развитие национальных отраслей пищевой и легкой промышленности;

2) вторая фаза – импортозамещение продукции тяжелой промышленности, начавшаяся в 60-х гг. прошлого века.

Первоначально данная политика привела к бурному росту латиноамериканской экономики, который в 1965–1973 гг. составлял в среднем 7,4 % в год [4, с. 7], а общий вклад стран этого региона в мировой ВВП вырос с 7,8 % в 1950 г. до 8,7 % в 1973 г. [5]. Однако к концу 1970-х гг. рост замедлился, обострились макроэкономические проблемы, ранее компенсировавшиеся общей положительной динамикой развития. В этих условиях в 1980-х гг. в Латинской Америке были осуществлены экономические реформы, предполагавшие открытие внутренних рынков, снижение социальных расходов, уменьшение контроля со стороны государства и реструктуризацию задолженности [4, с. 67-70].

Началом проведения политики импортозамещения в Юго-Восточной Азии стали 60–70-е гг. прошлого столетия. Здесь были сформированы отрасли пищевой и легкой промышленности, но основной упор был сделан на диверсификацию производства [9, с. 143].

Страны с переходной экономикой, в частности Республика Беларусь, в большинстве своем обладают достаточно развитой промышленностью, то есть у них нет объективных предпосылок к последовательному прохождению первой и второй фазы импортозамещения. Выбор направлений развития в большей степени определяется имеющимися конкурентными преимуществами, а также объемами внутреннего спроса и закупаемого импорта [2, с.25].

г) *Результаты.*

Результатом импортозамещающей индустриализации в Латинской Америке стало осуществление диверсификации национальных экономик и создание новых промышленных отраслей. Обеспечен стабильно высокий прирост ВВП, хотя и в среднесрочном периоде [8]. Однако выявились и негативные последствия: промышленные отрасли, сформированные в тепличных условиях протекционизма, оказались неконкурентоспособными в ситуации открытого рынка. Закрытость национальных рынков повлекла за собой возникновение монополий и снижение конкуренции, что в свою очередь определило технологическую отсталость и неэффективность предприятий [2, с. 26]. В Юго-Восточной Азии гармоничное сочетание экспортоориентированной и импортозамещающей стратегии позволило промышленным отраслям, изначально создаваемым для удовлетворения внутреннего спроса, в дальнейшем стать экспортными лидерами. Параллельно с формированием новых производств развивалась инфраструктура, создавались финансовые институты и сфера услуг, транспорт. Удалось увеличить конкуренцию на внутреннем рынке государств, уже имевших к тому моменту сформировавшуюся систему легкой и тяжелой промышленности, стимулировав тем самым рост эффективности производства [7, с. 85].

Результаты импортозамещения в странах СНГ специфичны как для отдельных государств, так и их отраслей. Они находятся в сильной зависимости от макроэкономической ситуации в странах, возможности привлечения национальных и иностранных инвестиций, наличия сравнительных преимуществ в развиваемых отраслях, а также специфики применяемых инструментов для обеспечения импортозамещения.

Факторами, благоприятствующими проведению странами политики импортозамещения, выступают:

- большая емкость внутреннего рынка;
- обширные запасы природных ресурсов;
- возможность обеспечивать инвестиции в промышленность за счет сырьевого экспорта.

Осложняют ее реализацию маленький внутренний рынок и бедность природных ископаемых. Ключевыми элементами успеха выступают обеспечение конкурентоспособности национальных товаров по сравнению с импортными аналогами, успешная переориентация созданных промышленных отраслей с внутреннего на внешние рынки, эффективное включение в мировое разделение труда [2, с. 98].

Литература

1. Экономика и право : словарь-справочник / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков. – М. : Вуз и школа, 2007. – 1072 с.
2. Импортозамещение в Республике Беларусь. Методы анализа и направления совершенствования: монография / Е.А. Червинский. – Минск : Беларуская навука. – 2018. – 197 с.
3. Ватолкина, Н.Ш. Импортозамещение: зарубежный опыт, инструменты и эффекты [Электронный ресурс] / Н. Ш. Ватолкина, Н. В. Горбунова. // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета / Министерство образования и науки Российской Федерации. – URL: https://economy.spbstu.ru/userfiles/files/articles/2015/6/vatolkina_gorbunova.pdf /. – Дата доступа: 11.09.2020.
4. Гуриев, С. Пекинский консенсус / С. Гуриев // Коммерсантъ. – 2010. – выпуск от 1 сентября – С. 7.
5. Maddison, A. Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD [Electronic resource] / A. Maddison. – Mode of access: <http://www.ggdc.net/>. – Date of access: 01.09.2020.
6. Модернизация: зарубежный опыт и Россия / В. А. Красильщиков [и др.]. – М. : Информарт, 2009. – 116 с.
7. Пузановский, А. Г. Государственное регулирование в условиях модернизации азиатских стран / А. Г. Пузановский, А. П. Морозов. – Кострома: КОСТРОМАИЗДАТ-850, 2010. – 256 с.
8. Червинский Е.А. Экономические основы совершенствования системы импортозамещения в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Е.А. Червинский // Электронная библиотека диссертаций и авторефератов диссертаций Национальной библиотеки Беларуси. – URL: <http://dep.nlb.by/jsui/handle/nlb/51800/>. – Дата доступа: 11.09.2020.
9. Социально-экономическая модель: становление и развитие: теория, методология, практика : в 2 кн. / Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики; под общ. ред. В.Г. Гусаков. – Минск: Беларуская навука, 2016. – (Белорусская экономическая школа). – 554 с.

УДК 330.342.22:339.727.22

Н. С. Шалунаева, Е. В. Матова

matova.katya@yandex.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ И ТРАНЗИТИВНЫЕ ЭКОНОМИКИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПЕРЕМЕЩЕНИИ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В статье исследованы тенденции изменения объема, структуры и динамики прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах и странах с транзитивной экономикой в современных условиях развития мировой экономики, а также государственное регулирование иностранных инвестиций в этих странах

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются одним из основных факторов экономической глобализации и развития современной мировой экономики. Сотрудничество в инвестиционной сфере является ключевым направлением международной экономической интеграции стран. ПИИ являются инструментом, с помощью которого формируются стабильные и долговременные связи между странами. В условиях благоприятной экономической политики ПИИ могут стать важным фактором развития местных предприятий, их миграция позволяет усилить конкурентные позиции как принимающей страны (реципиента), так и экспортера капитала (страны инвестора). В частности, ПИИ способствуют международному трансферу технологий и ноу-хау, способствуют развитию экспорта и продукции национального производства на мировой рынок, представляют собой важный источник капитала для развивающихся и транзитивных экономик.

Актуальность изучения современных тенденций потоков ПИИ в развивающихся и транзитивных странах обусловлена тем, что принято считать, что данный вид движения капитала меньше подвержен циклическим колебаниям и более устойчив к кризисам. ПИИ, которые, как правило, сопровождаются притоком передовых технологий, играют

важнейшую роль в трансграничном перемещении капитала, что содействует экономическому и социальному развитию стран-импортеров.

В последние годы развивающиеся страны были одним из быстрорастущих сегментов, аккумулирующим потоки ПИИ в мире. В 2014 году приток ПИИ в развивающиеся страны достиг беспрецедентно высокого уровня 681 млрд долл. США, в результате чего развивающиеся страны укрепили свои лидирующие позиции в качестве получателей ПИИ [1]. В 2018 году поток ПИИ в развивающиеся страны вырос на 2% по сравнению с предыдущим годом и составил 706 млрд долл. США. В результате чего доля развивающихся стран в потоках мировых ПИИ достигла рекордного показателя – 54% [2]. В 2019 году приток ПИИ в развивающиеся страны незначительно снизился (на 2% до 685 млрд долл. США) [3]. Однако, в отличие от развитых стран, потоки ПИИ в развивающиеся страны с 2010 года были относительно стабильными, колеблясь в среднем на уровне 674 млрд долл. США.

В 2017 году поток ПИИ в развивающиеся страны Азии составил 502 млрд долл. США, что в свою очередь составило 30% притока мировых ПИИ [1]. Рост произошел в основном в Китае, Гонконге (Китай), Сингапуре, Индонезии и других странах АСЕАН, а также в Индии и Турции. В 2018 и 2019 годах на фоне общемирового спада отмечается спад притока ПИИ и в развивающиеся страны Азии до 499 млрд долл. США и 474 млрд долл. США соответственно [3]. Однако доля притока ПИИ в экономику данного региона от притока мировых ПИИ в 2018 и 2019 годах составила 33% и 31% соответственно. Следовательно, Азия продолжила оставаться одним из крупнейших в мире регионом-получателем ПИИ.

Наиболее ярким примером страны с развивающейся экономикой, привлекающей значительные объемы ПИИ, является Китай. Инвестиционная политика, проводимая в Китае, является одной из наиболее успешных и эффективных в мире. В 2017 году Китай занял второе место по притоку ПИИ в мире в размере 136 млрд долл. США, что на 1,5% больше, по сравнению с предыдущим годом. В 2018 году приток ПИИ в экономику Китая составил 139 млрд долл. США, оставляя страну также в лидерах стран-реципиентов. В 2019 году приток ПИИ в Китай вырос незначительно, однако, достиг рекордного уровня в 141 млрд долл. США, несмотря на торговую напряженность [3].

В настоящее время инвестиционная политика Китая направлена на поощрение притока ПИИ в капиталоемкие отрасли, где страна не имеет достаточного опыта и отработанных технологий. Также, помимо тщательно проработанных правовых основ привлечения ПИИ, широко применяются различные меры, стимулирующие приток капитала. Стимулирующие меры способствовали увеличению притока инвестиций в отрасли услуг на 13%, а реализация проектов и увеличение объемов ПИИ в сферу производства помогли поддержать рост притока ПИИ в экономику страны.

Следовательно, китайская модель привлечения ПИИ и инвестиционная политика в стране демонстрирует взаимосвязь между состоянием экономики, с одной стороны, и эффективными инструментами, и побудительными мотивами, направленными на систематическое привлечение ПИИ – с другой.

В 2016 году приток ПИИ в странах с транзитивной экономикой составил 64 млрд долл. США, практически удвоившись по сравнению с предыдущим годом. Этому способствовали крупные приватизационные сделки и рост инвестиций в горнодобывающие проекты. Однако, несмотря на положительные прогнозы специалистов, в 2017 году приток ПИИ в эти страны сократился на 27,1% до 46,8 млрд долл. США [1]. Большая часть спада была вызвана значительным сокращением притока ПИИ в четырех главных странах-получателях: в Российской Федерации, Казахстане, Азербайджане и Украине. В 2018 году приток ПИИ в транзитивные экономики также снизился до 34 млрд долл. США (сократился на 28% по сравнению с 2017 годом). Это снижение отражало неопределенность геополитической ситуации и валюту

инвестиционную активность в секторе природных ресурсов [2]. В 2019 году приток ПИИ в странах с транзитивной экономикой увеличился на 61% до 55 млрд долл. США, что было вызвано восстановлением ПИИ в Российской Федерации, резким ростом в Украине после двух лет спада и ростом в Узбекистане, после недавно проведенной либерализации инвестиционной политики [3].

Группа стран с транзитивной экономикой является весьма неоднородной. Так, приток ПИИ в 2018 году в страны Юго-Восточной Европы с переходной экономикой увеличился на 34% до 7,4 млрд долл. США в результате устойчивого роста ВВП этих стран, усиления поддержки малого предпринимательства и расширения сотрудничества с Европейским союзом. В 2019 году приток ПИИ в экономику стран Юго-Восточной Европы практически не изменился и составил 7,2 млрд долл. США [3]. Значительных успехов в привлечении инвестиций добилась Сербия, став вторым по величине получателем ПИИ среди стран с транзитивной экономикой: приток иностранных инвестиций в экономику страны вырос на 4% до 4,3 млрд долл. США.

В 2018 году потоки ПИИ в страны СНГ и Грузию сократились на 36% до 27 млрд долл. США. Однако в 2019 году резко выросли на 77% до 48 млрд долл. США благодаря значительному росту притока ПИИ в экономику Российской Федерации, Украины и Узбекистана.

Так, после двухлетнего спада поток ПИИ в Россию увеличился до 32 млрд долл. США (по сравнению с 2018 годом рост составил 140%). Однако данное изменение нисходящей тенденции все еще остается ниже уровня притока ПИИ в экономику России, зафиксированного в 2013 году, примерно на 40%.

В Украине также после двухлетнего спада поток ПИИ вырос на 30% до 3,1 млрд долл. США. Основная часть притока ПИИ в Украину была направлена в такие сферы, как финансы, информационные и коммуникационные технологии, горнодобывающая промышленность, недвижимость, электроэнергия.

В 2019 году Узбекистан не остался в стороне и объем привлеченных ПИИ увеличился более чем в три раза до 2,3 млрд долл. США., поскольку страна постепенно начала открываться для иностранных инвестиций. Новые инвесторы из Китая, Индии, Республики Корея, Турции, а также Российской Федерации проявили интерес к углеводородной промышленности, альтернативным и возобновляемым источникам энергии в Узбекистане. Часть притока связана с реализуемыми крупными нефтегазовыми проектами Лукойла (Россия). Кроме того, был начат ряд проектов в области химического производства с компаниями из Китая, России, Сингапура, Великобритании и США.

Потоки ПИИ в Казахстан – крупнейшую из девяти не имеющих выхода к морю стран СНГ и третий по величине получатель ПИИ среди стран с транзитивной экономикой – напротив сократились (на 17% до 3,1 млрд долл. США). Наибольший объем инвестиций по-прежнему привлекала добыча металлов, за которой следовали отрасль производства, а затем оптовая и розничная торговля.

Таким образом, можно заключить, что ПИИ, которые, как правило, сопровождаются притоком передовых технологий, играют важнейшую роль в трансграничном перемещении капитала, что содействует экономическому и социальному развитию стран-импортеров. ПИИ увеличивают экономический потенциал принимающей страны, являются дополнительным источником экономического роста, обеспечивают расширение экспорта товаров и услуг, создают дополнительные рабочие места.

Литература

1. World Investment Report 2018: investment and new industrial policies/ UNCTAD 2018 [Electronic resource]. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf (date of access: 03.09.2020).

2. World Investment Report 2019: special economic zones/ UNCTAD 2019 [Electronic resource]. – URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf (date of access: 03.09.2020).

3. World Investment Report 2020: international production beyond the pandemic/ UNCTAD 2020 [Electronic resource]. – URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2020_en.pdf (date of access: 03.09.2020).

УДК 331.5

V. B. Cojocaru

ginacojocaru@mail.ru

State University of Moldova (MSU), Moldova

THE LABOR MARKET IN EUROPE DURING THE 2020 PANDEMIC

Занятость и безработица основные характеристики рынка труда. Занятость и безработица определяют уровень доходов населения. В обычных условиях безработные могут искать новые места на рынке. Однако кризис пандемии прикрыл или обанкротил многие компании, что затрудняет процесс поиска занятости. Структурные различия на европейском рынке труда можно объяснить различной гибкостью рынка труда в зависимости от страны. Параметр также связан с качеством социальной защиты. В скандинавских странах модель гибкости позволяет упростить увольнения, но в то же время предлагает высокий уровень страхового покрытия в сочетании с активной политикой помощи в возвращении на работу. Факторы, которые ставят эти страны в число стран с самым низким уровнем безработицы в Европе.

Introduction. From May 1, the business was revived. In May, only 5% of employees were employed in a company that was not active due to the pandemic, after 12% in April and 19% in March. ¼ remained employees (27%, 45% in April) in companies whose activity was reduced by more than half. This is evidenced in the areas of transport equipment (cessation of 2% after 26% in April), accommodation in catering (49% stop after 72% in April), construction (closure of 2% after 16% in April), as well as and in smaller companies (cessation 12% in May, after 26% in April in companies with 10 to 19 employees).

Results and analysis. The causes of the business decline vary and outline the transition from a shock to health to a shock on demand. Reasons for the reduction of activity marked by the loss of open jobs (50%, after 45% in April) or administrative closures (28%, after 30%), long before the lack of staff able to work prodigiously (stable at 14%) and difficulties supply (8% after 11% in April).

The EU listed about 13.984 million unemployed in the second month of 2020, the lowest rate since the economic crisis of 2008. A month later, in March 2020, as isolation restrictions began against Covid-19, measures were taken. extended in all European countries, European statistics show an increase in the unemployment rate, which stands at 6.4% in the EU and more in the euro area, March 2020 - 7.1%. This trend was confirmed in April, the second month in which European countries' economies have stalled following isolation measures [1].

The author estimates that there are about 14.1 million unemployed in Europe. European statistics estimate unemployment in April 2020 at around 14.078 million people (representing 6.7% of the working age population), while in the euro area it reaches 11.8 million, accounting for 7.4%. Compared to March 2020, Eurostat shows 398,000 jobseekers in the EU and about 212,000 in the euro area. Examining the data as a whole vis-à-vis the employer in the field of employment, we notice a strong gap between countries in Europe of 14.5%. While the Czech Republic has an unemployment rate of 2.2%, Poland and the Netherlands are 2.8% and 3.5% respectively, and Greece and Spain are 16.2% (02.2020), being the most affected by Covid 19 in Europe, by 14.9%. France ranked 5th among the countries hardest hit by the pandemic, with 8.8% in the second pandemic month of 2020[2]. France was devastated by

Latvia with 9.1% and Cyprus with 8.8%, but compared to Lithuania by 8.8%. Over the next two months, the unemployment rate rose in 18 EU member states.

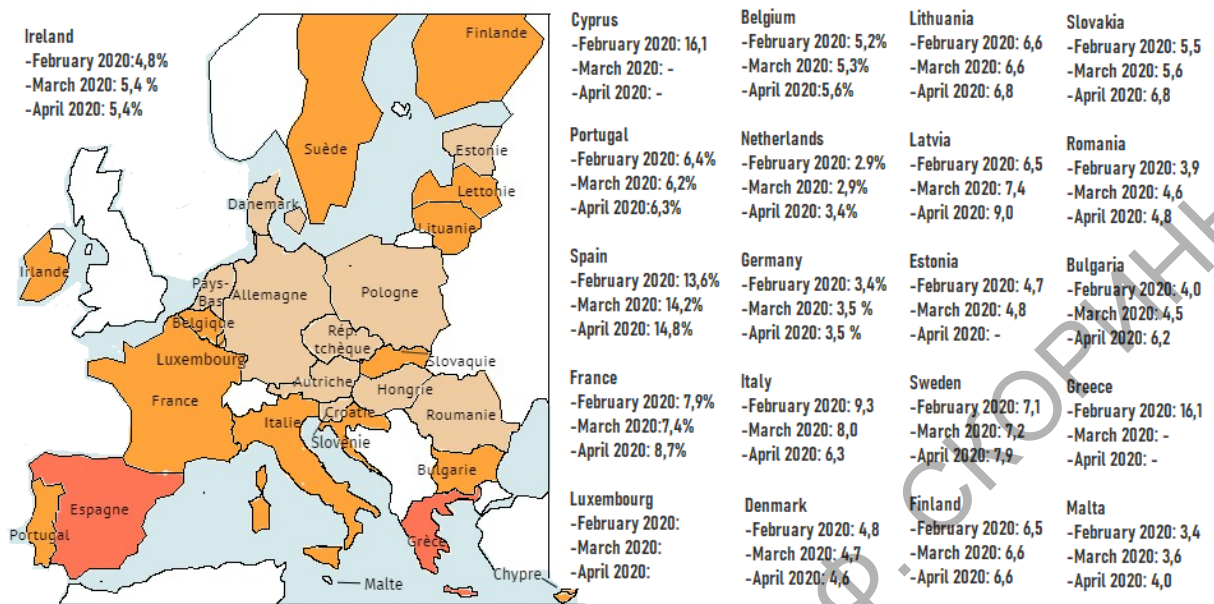


Figure 1 – Unemployment rate in Europe [3]

During these months, there is stability in Germany, Poland, Austria and Finland. The relatively stable state is attested in Poland. Austria, Germany, and Finland. An obvious decrease was observed in Italy (from 9.3% in February to 6.3% in April).

According to *OECD* and *Istat* research, this phenomenon actually hides an increase in the number of people who have given up trying to find a job. Thus, the number of inactive people would have increased by 5.5% in April compared to the previous month, and the inactivity rate increased by 2.1% to 38.2% in the same period, according to *Istat*. Significant increase in unemployment was recorded in Cyprus (from 5.9% to 8.8% in 3 months 2020), Latvia (from 6.5%) and Croatia (from 6.2% to 8.1%) [3]. In April 2019, 3.22 million young people under the age of 25 were unemployed in the European Union, including 2.32 million in the euro area. Compared to April 2018, the number of unemployed young people decreased by 247,000 in the EU28 and by 151,000 in the euro area. The youth unemployment rate was thus 14.1% in the EU28 and 15.8% in the euro area, in other words 15.4% and, accordingly, 17.1% in April 2018. Overall, of the European labor force, this rate reaches 6.4% in the EU28 and 7.6% in the euro area.

In Germany, low unemployment leads to short-term employment (*Kurzarbeit*). In Europe, in this case, part-time work was practiced in the countries of northern Europe. According to data provided by Eurostat, about 46.9% of the active population in the Netherlands had a part-time job in 2018. In Denmark, almost 1/5 of the population is affected. Although the impact of Covid-19 on the labor market is not yet fully analyzed, the short-term use of labor and / or telework in a number of Member States could have played an important role in limiting rising unemployment.

Conclusions

The state of the European labor market is largely determined by the consequences of the Covid-19 pandemic crisis, and the global economic decline, temporary labor migration from Eastern European countries, cessation of HoReCa sector, home delivery trade, digital transformation of the economy, which urgently needs to update and optimize labor legislation and policies.

Although the pandemic is strong and affects the population, some companies have resumed their activity, being threatened by bankruptcy, huge debts or financial risks. Some

countries have neglected the risks of pandemic contamination, inviting seasonal workers from Eastern Europe.

The main difficulties that companies see in the perspective of resuming the activity remain the limited availability of certain employees, organization of the activity so as to respect social distance and lack of opportunities. These expectations of future difficulties are declining, with the exception of those related to the lack of outlets. Concerns about their equipment with protective devices, down 20 points, now concern only a minority of companies.

Bibliography

1. Gribincea A. The experience of countries in diminishing the experience of brain drain. Conference: "World economy and international economic relations". Chişinău, Moldova, 1 Jan. 2020, p. 51-60
2. Gribincea A. Training qualified specialists of Israel labor market. Conference "World economy and international economic relations". Chişinău, Moldova, 1 ianuarie 2020, v. 3. 2020, p. 61-66.
3. Unemployment rate in Europe <https://www.touteurope.eu/actualite/le-taux-de-chomage-en-europe.html>.

УДК 339 (075.8)

Fayed Khatib Nasreen

nesreen.fayed@gmail.com

Free International University of Moldova, Moldova

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN THE ERA OF KNOWLEDGE AND THE INFORMATION SOCIETY

Однако многие эксперты считают, что быстрое развитие новых технологий поможет устранить некоторые ограничения, которые в настоящее время препятствуют формированию общества знаний, такие как географическое расстояние или уникальные ограничения средств коммуникации. Это правда, что построение сети может сломать окклюзию знаний, таких как научные и технические знания. В настоящее время научные и технические знания классифицируются в различной степени, главным образом по стратегическим и военным соображениям. Однако некоторые тенденции все еще препятствуют приобретению знаний, и появились новые препятствия. Как мы можем принять, что будущее общество знаний работает как те специализированные клубы, в которых всего несколько «счастливчиков»?

«The power to create wealth is infinitely more important than wealth itself; it guarantees not only the possession and increase of the acquired, but also the possibility of replacing the lost» (Fr. List)

Introduction. We have conducted joint international research on the impact of changing the global economy paradigm on the global economy as a whole. Coordination and confrontation of national interests always take place, traditional nations and relations between nations change, and the interdependence of the international economy changes. What kind of international economic relations will be created during trade policy and trade / investment as the relationship develops. At present, it seems that globalization has been revised. With the fall of socialism and the end of the Cold War in 1990, the world changed a great deal. The market economy has become the basic economic principle, and global competition and IT have advanced. Economic interdependence is formed by the international division of labor as management of the value chain has made progress. On the other hand, there has been a crisis of globalization, characterized by economic and social upheavals. First of all, the Asian currency crisis of 1997, first of all, Covid - 19, the development of IT / ICT in the USA, China, Japan, Germany, South Korea, etc. However, the global financial crisis has brought a

global recession at the same time and brought a serious crisis to the world economy [1]. Subsequent times of the world economy are marked by the continuous, slow restoration of the world economy, the global pandemic has introduced an unpleasant note, and the contradiction of globalization becoming obvious.

The aim of this study is to investigate and clarify the current structural transformation of the world economy from the point of view of emerging countries, through empirical analyses. Since 2010, the author has been conducting international research to reveal trends in the global economic vector.

Results and analysis. As a contradiction in the global market economy, the widening of the global economic disparity is noticeable. Developing countries are expected to achieve high economic growth in some countries, the middle class will decline due to the general economic downturn, and poverty and inequality will spread [2].

Technical and scientific progress has shifted to developing countries. If no new industries are created after that, the regional economy will be eliminated from competition, employment will be reduced and we will notice stagnation [3]. The computerization of robots and machines / equipment has progressed, and middle-class jobs have been reduced. Many have not been able to adapt to modern IT.

Will the future knowledge society be a knowledge-sharing society for all or a knowledge-sharing society? In the information age, in the age when people promise that the knowledge society will come, we see, inexplicably, that, between the north and the south, within each society, the exclusive failures and phenomena appear endlessly.

It is true that the number of Internet users has grown rapidly (in 1995, it accounted for more than 3% of the world's population, and by 2003, it accounted for over 11%, exceeding 600 million). However, remember that the development of the Internet can soon reach saturation and the "upper floor" of education: we live in a "fifth society", i.e. 20% of the world's people have concentrated 80% of the world's income [4]. Therefore, due to the different forms, the phenomenon of digital divide is worrying. It can even be said with certainty that when the proportion of Internet users reaches around 20%, the substantial increase in the number of Internet users can slow down [5].

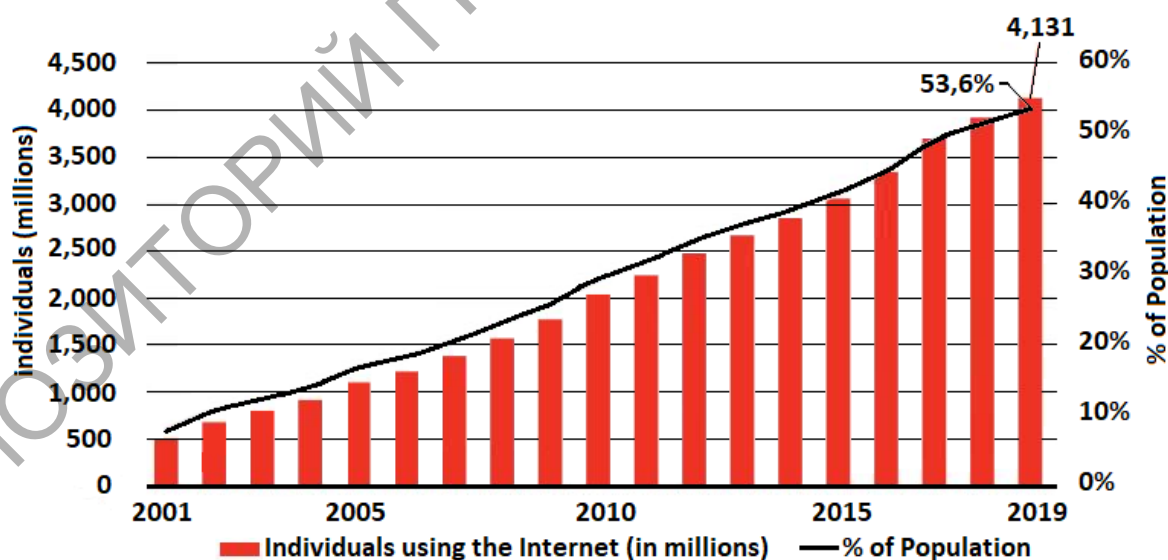


Figure 1 – Global Numbers of Individuals Using the Internet, and % of Global Population, 2001-2019 [6]

We will see that the phenomenon of the digital division will lead to an even more worrying division - the division of knowledge - and therefore aggravate the differences between the main components of knowledge (access to information, education, scientific

research, cultural and linguistic diversity, etc.). The cumulative effect of this gap is a real challenge for the construction of a knowledge society. The construction of a knowledge society is based on the impulse generated by the knowledge gap, whether it is the uneven distribution of cognitive potential (the gap between knowledge) in the world or the uneven development of various knowledge in the knowledge economy (internal knowledge (difference)). The difference in knowledge is particularly evident between the countries of the North and the South. However, it also manifests itself in a certain society, because equal access to knowledge leads to the extremely small possibility of equal understanding of knowledge. Bridging the digital divide is not enough to solve the division of knowledge. Because the acquisition of useful and applicable knowledge is not only a matter of infrastructure, but also depends on the level of education, cognitive ability and the appropriate laws and regulations related to the content of the acquisition. It is useless to connect people around the world with pipes and fiber optics. If this "connection" is made, the ability to produce appropriate content is not cultivated and no effort is put into it. In order to realize the full potential of information and communication technology, it is also necessary to cultivate new knowledge and legal means.

The Internet today from a data exchange network between "computers" in the next four to five years will be completely transformed into IoT - the communication infrastructure of intelligent objects. According to the author's investigations, as early as 2020 the value of the global Internet of Things (IoT) market will exceed seven trillion USD, and the number of connected devices will reach 25 billion, without tablets, smartphones and laptops, because they are initially connected to network. We can already talk about IoT as the third wave of computerization. The Internet of Things (IoT) is not just about devices, it is revolutionizing business models. It is a network of networks consisting of uniquely identifiable objects (things), able to interact with each other without human intervention, through an IP connection. The Internet of Things (IoT) is applicable in all its forms: parental control of children using special devices, reducing theft and even avoiding natural disasters. The rapid development of artificial intelligence will profoundly change the face of human society and the world. To take advantage of strategic opportunities for AI development, more and more countries and organizations have begun to formulate development plans at the national level. The fierce struggle for global AI leaders is in full swing. For two decades now, Canada, Japan, Singapore, China, the UAE, Finland, Denmark, France, the UK, the EU, South Korea and India have taken action, setting deadlines for promoting AI applications and development. Country strategies are not identical, and areas of focus are varied, such as R&D, talent development, skills and education, public and private sector adoption, ethical tolerance, standards and regulations, and data and digital infrastructure.

Conclusions. As the world's second largest economy, China has told the world its ambition to lead global AI theory, technology and application. The country promulgated the "New Generation Artificial Intelligence Development Plan" in July 2017. The development plan is a three-step strategy: the first step - to place China's AI industry "to go hand in hand" with competitors - the 2020 horizon; the second step - reaching the levels of AI "world leaders" by 2025; China must become the center of global AI innovation - by 2030. The 2030 target is for the export value of AI products to reach 1 trillion CNY, and the total production value of related industries to reach 10 billion CNY. This plan clearly shows that the government will encourage the recruitment of the best talents (brains) in the world, strengthen the training of the internal AI workforce, lead through laws, regulations, regulations and ethics that promote the development of artificial intelligence. This includes the intention to actively seek AI leaders worldwide. The level of innovation can be traced to the statistics of patent applications and reflects the degree of technological development (competitiveness of products / services) of development of the country and the region.

Bibliography

1. Iscenco A. Gribincea A, Imitational models of the innovation development of a country in conditions of internationalization of the economy. In: Revista Economică, 33.
2. Abu Arar Haila, Sohir Baghdadi. Training of performing specialists in the information society conditions. In: Administrarea Publică. Nr. 2(106) / 2020, p. 64-69.
3. Habashi Manal. Knowledge in the service of mankind. Conferința "World economy and international economic relations". Chișinău, Moldova, 1 ianuarie 2020, v.3, 2020, p. 94-99.
4. Maximilian S. Model of economic development on the way to overcome unemployment and labor force growth. In: Journal of Advanced Research in Law and Economics. Numărul 6(9) / 2018, p. 2060-2071.
5. Intelligence artificial. [http:// www. sw. com. leader](http://www.sw.com.leader).
6. Internet access (world market). [https ://www. tadviser. ru/index.php](https://www.tadviser.ru/index.php).

УДК 339.97

Haj Rimah

remah.haj@gmail.com

Международный Независимый Университет Молдовы, Молдова

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН ОЭСР, 2020

Развитие американской экономики в предыдущие годы замедлилось 2,3%-2,9%. Зона евро показала не очень оптимистичные результаты 1,2%. В 2020 году на экономику развитых стран повлияла вспышка коронавируса. По данным исследования прирост глобального ВВП этом году снизится на 0,2%, до 2,3%. Снижение темпов экономического развития в Китае может оказать влияние на экономическое развитие других стран. Длительный период небольшой экономической деятельности глобального масштаба служит фактором, тормозящим устойчивое развитие, включая цели по снижению нищеты, безработицы. Однако, климатические изменения вносят свои коррективы (кроме пандемии по Covid-19) на экономическое развитие стран. Безработица и снижение доходов приводит к протестам населения во многих странах мира, подстегиваемых политическими партиями. Однако, несмотря на оптимистичные прогнозы относительно перспектив мировой экономики на 2020 год, исследования предупреждают, что, хотя показатели глобальной экономики выглядят благоприятными, они не отражают реального положения дел, поскольку мир сталкивается с проблемами экономического роста в контексте финансовых, социальных, медицинских и др. проблем.

Введение. Согласно исследованиям отчетов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), пандемия COVID-19 является самым серьезным кризисом в области здравоохранения и экономики со времен Второй мировой войны, который имеет беспрецедентное влияние на рынок труда и благосостояния. Согласно исследованиям, ОЭСР опубликовала первое издание Всемирного макроэкономического отчета за 2020 год, озаглавленное «Мировая экономика на опасном канате» («World Economy on a Tightrope»). В докладе ОЭСР представлены два макроэкономических сценария, с одной волной пандемии и двумя волнами этого шока, соответственно.

Цель исследования состоит в изучении состояния дел и перспектив развития экономики развитых стран в условиях кризисов XXI века.

Результаты и анализ. Согласно исследованиям экономики ОЭСР, мировая экономика в настоящее время находится на втором этапе марафона, вызванного распространением пандемии, характеризующейся постепенным ослаблением ограничений и бдительным отношением, чтобы избежать появления новой волны [4]. Автор обращает внимание на резкое ухудшение макроэкономического климата во втором квартале этого года (квартальная норма корректировки более 10%), что отразится на рынке труда (рост безработицы до высокого уровня), но также в сфера государственных финансов (значительное увеличение государственного дефицита и задолженности, в том числе в контексте широких мер, принятых в последние месяцы) [2]. Согласно исследованиям по первому сценарию, в 2020 году мировая экономика снизится на 6% в год, при этом прогноз на 2021 год ожидается на уровне 5,2% в год. В этом сценарии ВВП США может

уменьшиться на 7,3% в год / год в 2020 году, но может увеличиться на 4,1% в год / год в 2021 году [5]. Что касается экономики Китая, следует ожидать корректировку на 2,6% в год / год в 2020 году с последующим увеличением на 6,8% в год / год в 2021 году. В этом сценарии ВВП Еврозоны может снизиться на 9,1% в год / год в 2020 году, при этом прогнозируется восстановление до 6,5% в год / год на 2021 год [3].

Согласно второму сценарию, мировая экономика будет корректироваться на 7,6% в год / год в 2020 году, а процесс оживления будет медленнее (рост на 2,8% в год / год в 2021 году). Что касается экономики США, эксперты ОЭСР прогнозируют снижение на 8,5% в год / год в 2020 году с последующим увеличением на 1,9% в год / год в 2021 году. ВВП Китая может сократиться на 3,7% в год / год в 2020 году, а к 2021 году прогнозируется восстановление до 4,5% в год / год [6]. Что касается экономики еврозоны, то второй сценарий ОЭСР указывает на перспективу снижения на 11,5% в год / год в 2020 году с последующим увеличением на 3,5% в год / год в 2021 году.

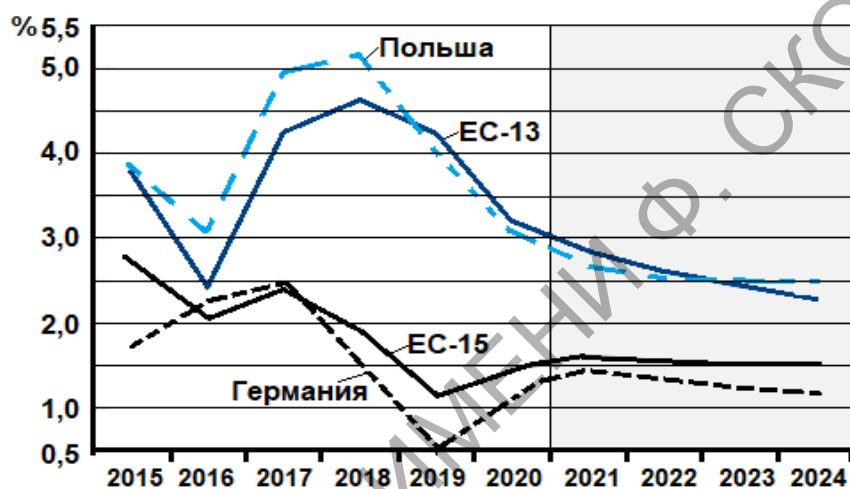


Рисунок 1 – Перспективы развития экономики ЕС и других стран ОЭСР в кризис [1]

В числе факторов риска для развития мировой экономики и экономик развитых стран в ближайшие кварталы в докладе ОЭСР упоминаются:

- 1) значительный рост безработицы среди работников с низкими доходами, учитывая влияние пандемии на сектора с высокой долей этих категорий работников;
- 2) серьезное ухудшение перспектив интеграции рынка труда для молодежи;
- 3) высокая задолженность перед компаниями в секторах, наиболее пострадавших от пандемии;
- 4) перспектива повторного усиления восприятия рисков на финансовых рынках, особенно на уровне развивающихся стран.

Эксперты ОЭСР рекомендуют продолжать смягченную / адаптивную смесь экономической политики, особенно в контексте перспектив стабильно низкой инфляции в среднесрочной перспективе [7].

Кристин Лагард отмечает, что «стремительность и провал снижения экономики чрезвычайны для мировой экономики. Значимость снижения будет полностью подчиняться факторам разрешения посткризисных развалин экономики, времени устранения последствий карантина и сколь эффективными окажутся мероприятия финансовой поддержки бизнеса и сотрудников» [1].

Выводы. Обращает на себя внимание важность инвестирования в систему здравоохранения (включая производство медицинского оборудования), усиления мер по тестированию и мониторингу (для предотвращения новой волны пандемии) и укрепления глобального сотрудничества в поиске вакцины / лечения. В то же время, отмечаем важность мер ОЭСР по поддержке сотрудников и компаний, затронутых

пандемией, в том числе посредством проектов реструктуризации и оцифровки и продолжения политики, направленной на то, чтобы избежать шоков ликвидности.

И последнее, в перспективах реализации планов восстановления ОЭСР после пандемии делается акцент на переход к зеленой экономике и налогово-бюджетной политике, ориентированной на принципы прогрессивного налогообложения и справедливости.

Литература

1. Economic Forecast Summary (June 2020). [http://www . oecd. org/ economy/ israel-economic - snapshot/](http://www.oecd.org/economy/israel-economic-snapshot/).
2. Gribincea A. Economic globalization versus sustainable development. *The Journal Contemporary Economy*. Vol. 4, Nr. 2/2019, p.112-119.
3. Gribincea C. "Green economy" – the future of world economy. *in Market economy modern management theory and practice*. 18(3(43)): December 2019, p.42-52.
4. Israel. <https://data.oecd.org/israel.htm>.
5. Kozak Y., Gribincea A. Dinamica restabilirii economiei mondiale post-criză. In: *Journal Relații internaționale. Plus*. Nr.1/2017, pp.124-133.
6. Экономика Евросоюза сократилась на 3,5% в первом квартале. [https://vlast.kz/novosti/39258 - ekonomika - evrosouza-sokratilas-na-35-v-pervom-kvartale.html](https://vlast.kz/novosti/39258-ekonomika-evrosouza-sokratilas-na-35-v-pervom-kvartale.html)
7. Экономика ЕС в условиях ухудшения мировой конъюнктуры. https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/BME_feb_2020_web.pdf

УДК 339.97

S. Lazari

lazari.szilvia@gmail.com

Free International University of Moldova (ULIM), Молдова

DEVELOPMENT OF THE EU ECONOMY: LEVEL 2020

Европейская экономика развивается, хотя и медленными темпами. Пандемия Covid-19 представляет собой серьезный шок для мировой экономики и ЕС, в частности, с очень серьезными социально-экономическими последствиями. Несмотря на скорость, с которой органы государственной власти отреагировали, приняв на национальном и европейском уровне полный арсенал мер, экономика ЕС в этом году переживет спад исторических масштабов.

Introduction. The economy of the single European area has evolved rapidly in the last decade of 2017. Currently, Germany and France in recent years have "pulled" the entire European economy, which has obviously grown. The sanctions policy targets the successful economy of the European Union. The data show that no EU member state will emerge unscathed from the crisis and that the countries of southern Europe will be hit hardest. Although Greece has made economic progress since the financial crisis and has controlled the epidemic fairly well, it is estimated that the worst decline in EU GDP will be 9.7%. Italy and Spain, both hit hard by the coronavirus, are expected to see a recession of more than 9% this year.

The aim of the research is to study the European economy during the pandemic quarantine period and to reveal opportunities and barriers to the prosperity of European countries and populations.

Results and analysis. The global economy needs to shrink by 3% in 2020, before growing by 5.8% in 2021, due to the recovery of activity and state support. Obviously, these projections need to be taken with a lot of caution given uncertainties about the current situation. The shock to the EU economy is symmetrical, as all Member States have been affected by the pandemic, but production will decline in 2020 (from -4% in Poland to -9% in Greece) as the strength of the 2021 decline should be very heterogeneous. The economic recovery in each Member State will depend not only on the development of the pandemic in that country, but also on the structure of its economy and its ability to respond to stabilization

policies. As EU economies are interdependent, the dynamics of recovery in each Member State will also affect the resilience of recovery in other Member States. As statistics become more and more disappointing, experts continue to worsen their forecasts for EU growth this year and in the future. The current consensus forecast for real GDP growth in the euro area for 2019 is 1.1%, according to Bloomberg, compared to the growth expectations of 1.4% at the beginning of the year. Each of the four leading economies in Europe - Germany, France, Italy and Spain - has its own different characteristics and speeds, but in general, these countries have set the current pace of decline of the EU economy. With \$ 15.913 billion in GDP in 2018 (13.485 billion euros according to Eurostat), The European Union of 27 is the second largest economy in the world. It represents 18.5% of world GDP, behind the United States (23.9%) and ahead of China (15.8%) and Japan (5.8%). Like the rest of the world, the European Union has been severely affected by the economic and financial crisis of 2008. After several periods of recession, it has resumed growth since 2013, with its GDP growing by at least 2% every year since 2015. But the shock due to the Covid-19 pandemic in early 2020 plunged the Union back into a recession. Economic growth in Europe and Central Asia is estimated to have slowed in 2019 to its lowest level in four years, 1.6%, partly reflecting a sharp decline in economic activity in Turkey. Trade activity continues to decline throughout the region, slowing the growth of trade in goods amid slowing economic activity in the euro area - the largest export market for the region. The tightening of monetary policy in the region has stopped, and fiscal policy has also become less tight in 2019. Some of the region's largest countries, especially Hungary, Poland and Russia, have shown an upward trend in inflation since the beginning of the year, partly due to rising oil prices.

The 2008 crisis has also caused an explosion in Member States' public deficits and debts, especially in the euro area. However, they declined sharply in the following decade: the euro area's government deficit was 0.6% of GDP in 2019, while its public debt was 84.1% of GDP. Once again, the economic crisis of 2020 threatens to see the deficits of the countries most affected by the pandemic.

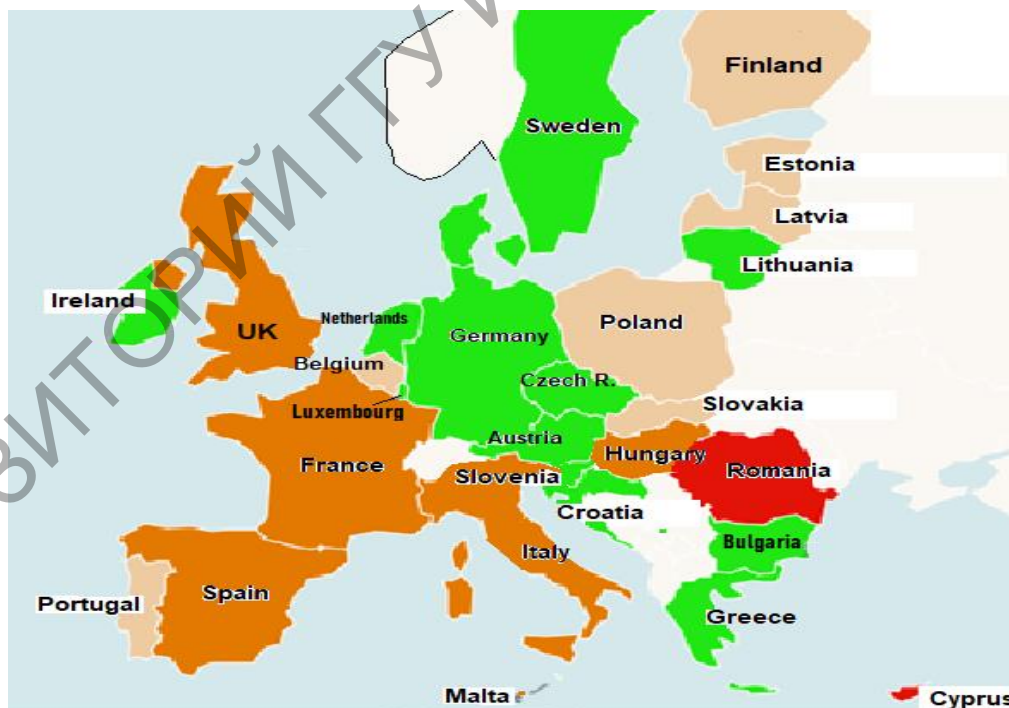


Figure 1 – The public deficit in the European Union [1]

In the European Union, wealth is distributed differently. Thus, the four largest economies (Germany, France, Italy and Spain) accounted for 63.8% of EU GDP in 2019. In the EU, GDP per capita also indicates strong disparities: with a level from over 30,000 euros in northern and

western European countries, barely reaching 25,000 euros in several eastern EU countries. The highest value was recorded for Luxembourg, where GDP per capita (78,500 euros) is about 2.5 times higher than the European average (30,200 euros) in 2018. In exchange, GDP per capita of inhabitant. The Bulgarian is about half of this average (15,500 euros). In the European Union, wealth is distributed differently. Thus, the four largest economies (Germany, France, Italy and Spain) accounted for 63.8% of EU GDP in 2019. In the EU, GDP per capita also indicates strong disparities: with a level from over 30,000 euros in northern and western European countries, barely reaching 25,000 euros in several eastern EU countries. The highest value was recorded for Luxembourg, where GDP per capita (78,500 euros) is about 2.5 times higher than the European average (30,200 euros) in 2018. In exchange, GDP per capita of inhabitant. The Bulgarian is about half of this average (15,500 euros).

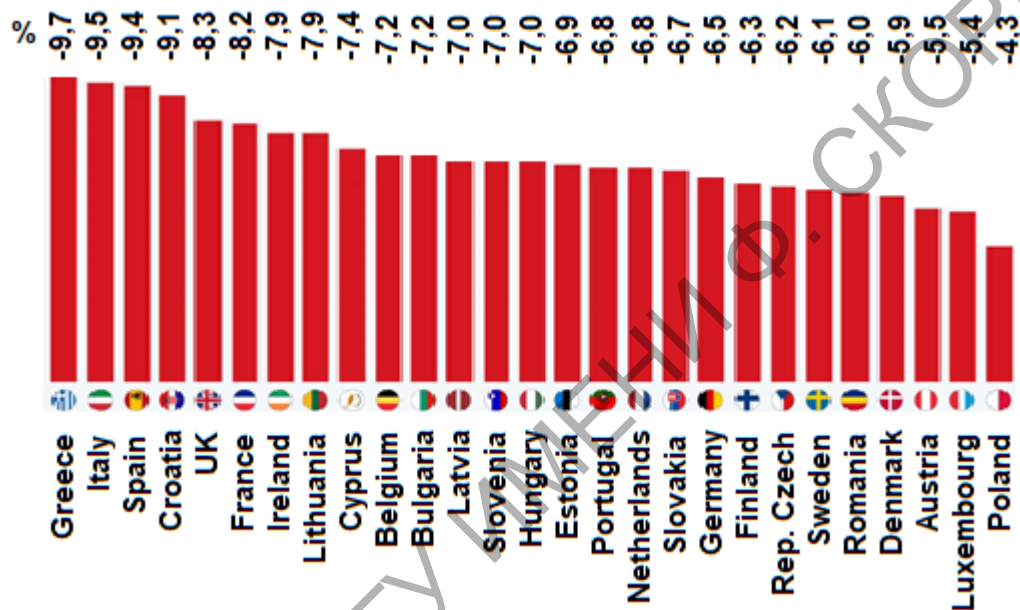


Figure The great plunge of the European economy. GDP growth forecast in EU countries in 2020 [1]

EU member states are working to reach an agreement on maintaining the Maastricht agreements with the 4 degrees of freedom. With regret the financial crisis (2007-2010), the refugee crisis (2014-2019), the pandemic crisis, Brexit introduces its corrections in the smooth running of economic processes.

Conclusions. The reduction of the growth rate in the period 2018-2019 is determined both by the evolution of activity in developed and emerging economies and in developing ones, while the return in 2020 is attributed to those in the second category. EU estimates show that ten percent of the Union's business depends on tourism. The more than 2.4 million companies in the EU operating in this field have 13.6 million employees, of which most are in three of the European countries - Italy, Spain and France. Brussels is also pursuing a so-called criterion of reciprocity from the perspective of ensuring the safe travel conditions of EU citizens who would arrive in these non-EU countries. These include information provided by a country on testing, surveillance, epidemiological investigation, control measures and treatment applied, as well as the reporting system. From this perspective, there is still room for interpretation. It is also about politics. Some countries support the inclusion or exclusion of certain countries from the list. Spain is advocating for Morocco, France wants the Maghreb countries included as well. The United States will not be happy to know that it is not on the list, while China and India are likely to be included in the list, at the insistence of some EU countries.

Bibliography

1.The great plunge of the European economy. GDP growth forecast in EU countries in 2020. <https://fr.statista.com/infographie/21667/prevision-de-croissance-du-pib-dans-union-europeenne-en-2020/>.

2.The public deficit in the European Union. <https://www.touteurope.eu/actualite/l-economie-europeenne-et-l-euro.html>.

УДК 338.37

L. Tabacaru

ludmila.tabacaru@gmail.com

Free International University of Moldova (ULIM)

EUROPEAN INDUSTRIAL-ECONOMIC STRATEGY

Развитие информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) имеет решающее значение для конкурентоспособности Европы в современной все более цифровой глобальной экономике. Более 20 миллиардов евро из Европейского фонда регионального развития (ЕФРР) доступны для инвестиций в ИКТ в течение периода финансирования 2014-2020 гг. Эти инвестиции необходимы для достижения цели Европы для цифрового века, установленного Комиссией. Своей новой промышленной стратегией Европа намерена обеспечить здоровье европейских компаний, чтобы они могли достичь своих амбиций и противостоять глобальной конкуренции.

Introduction. Thanks to the single market, EU businesses have a large internal market, which stimulates trade and competition and improves efficiency. Improving its integration and functioning can lead to more growth in many areas, such as: manufactured goods: 183 to 269 billion euros per year, services: 338 billion euros per year, meaning an increase in EU GDP is about 12%. Competition policy is a key element of the single market. It enables businesses to become more competitive, helps ensure the right conditions, stimulates innovation and gives consumers a choice. It is essential that European competition rules are adapted to the changing world.

The goal is to explore autonomous strategic decision-making processes, monitor European industrial and economic strategy and processes in real time, as well as vertical and horizontal integration.

Results and analysis. Data and artificial intelligence (AI) can help solve many of society's problems in areas such as health, agriculture, security or manufacturing. This can only be done if technology is developed and used in a way that gains the trust of citizens. Therefore, an EU policy framework based on core values will give citizens the confidence to accept AI-based solutions and encourage businesses to develop them [2].

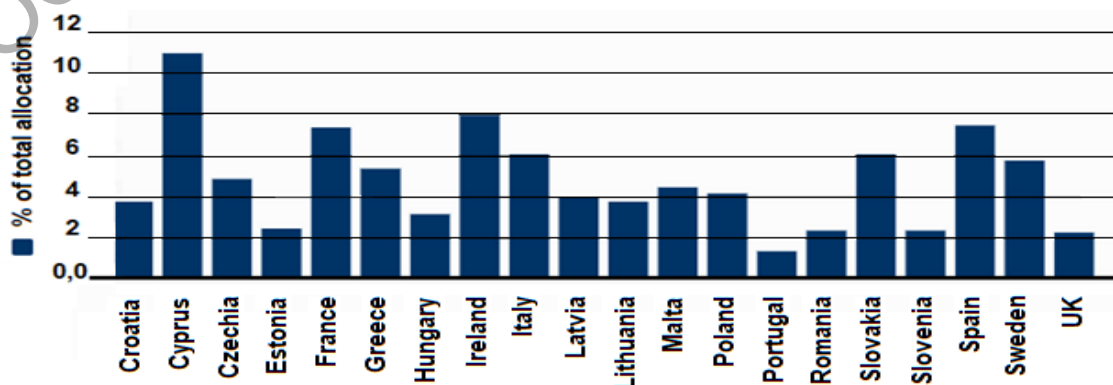


Figure 1 – Country information and communication technologies for 2014-2020 [1]

The industrial sector, which today accounts for a quarter of European GDP, is facing increasing global competition. The European Union is trying to promote its development by funding projects and adopting a number of rules. In terms of value, European industry continues to grow, weakly but steadily. The European Union is thus the second largest industrial power in the world today [4].

The continent can rely on many large companies, especially in the chemical / pharmaceutical and agri-food sectors in France or in the automotive, chemical and mechanical sectors in Germany. Volkswagen, Daimler, Siemens, Bayer and even ThyssenKrupp are world references. Italy, in turn, is marked by a predominance of textiles, food processing and the automotive industry, while in Poland, mining, iron and steel and chemicals are among the most important branches.

Compared to the services sector, the share of industry is gradually declining. This has been the case for several decades, in Europe as in most Western countries, with the notable exception of Germany. In the European Union, it went from 27.8% to 24.8% of European GDP between 2000 and 2019 (including the construction sector). A comparable trend is observed in the United States, where this share decreased from 23% to 18% between 1997 and 2017. China and Russia are no exception, even if the industry still represents 41 and 32% of GDP in 2018, respectively.

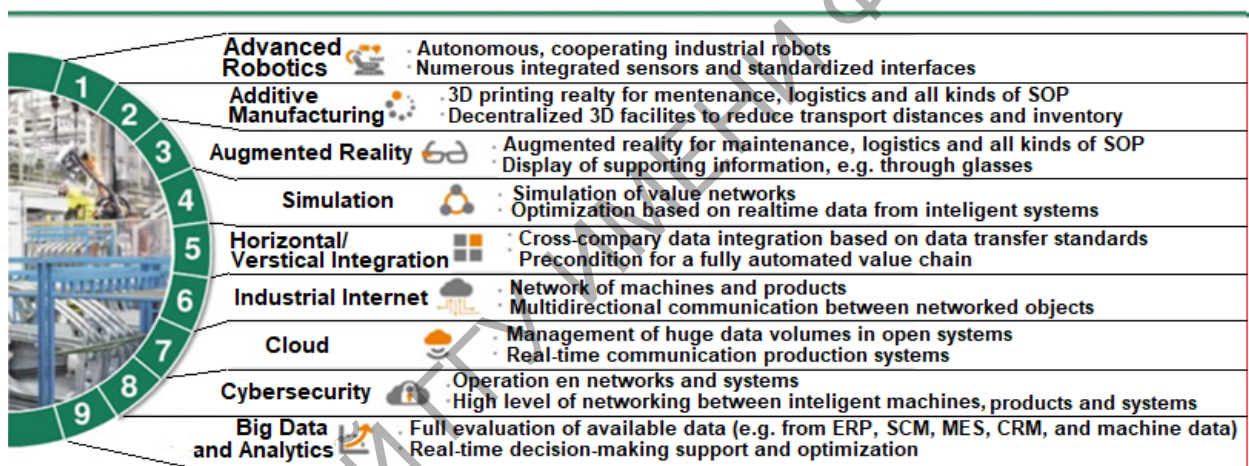


Figure 2 – Industry 4.0. refers to the convergence and application of nine digital industrial technologies [3]

The importance of the industrial sector also varies from one Member State to another. In three countries - Ireland, the Czech Republic and Slovakia - it accounts for over 30% of GDP. On the other hand, its share is less than 20% of GDP in nine other Member States, including Belgium, Portugal, the Netherlands and France [2]. The industry is also the largest employer in several Eastern European countries. Even at European level, today it generates less than 22% of jobs compared to more than 27% twenty years earlier.

Conclusions. It wants to promote the emergence of about twenty "industrial ecosystems", which bring together companies of different sizes in the same sector, such as cars or aeronautics. A term he prefers to that of the "European champions" used so far. However, these projects remain in the design stage for the time being. On 10 March, the Commission simply announced the establishment of an "industrial forum" in September, which would bring together representatives of industry, SMEs, researchers and the social partners to define the ecosystems concerned.

She also confirmed that she was studying a reform of competition law in the case of the merger of two companies, Le Monde analyzes, without providing further details. Because his colleague in charge of competition, as well as a number of Member States, from the most liberal to the smallest, do not necessarily see this prospect as favorable.

The executive also announced that it wants to promote the emergence of new «important projects of common European interest». This provision allows Member States more flexibility in state aid in very specific sectors. Several Member States have already used it to create a European battery sector for electric cars. The next big project will be dedicated to clean hydrogen, before the other three tracking clouds and industrial platforms, low-carbon industries and raw materials.

Bibliography

1. Country information and communication technologies for 2014-2020 [[https:// ec.europa.eu/regional_policy/ fr/policy/themes/ict/](https://ec.europa.eu/regional_policy/fr/policy/themes/ict/)].
2. Gylka K., Han Ho Jin, Gribincha A.A. Forthcoming Economic Changes on the World Market under the Influence of 4.0 and the Following Revolutions. Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. № 1 (30)/2020, p.85-91.
3. Industry 4.0. refers to the convergence and application of nine digital industrial technologies. [https://www.i-scoop.eu/ industry-4-0/](https://www.i-scoop.eu/industry-4-0/)
4. Kozak Y., Shengelia T., Gribincea A. Economic relations and the paradigm of global issues. International scientific collection. World Economy and International economic relations. V.3, Kyiv-Tbilisi-Chisinau: CUL, 2020, p.5-10.

Научное электронное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ
В XXI ВЕКЕ**

Материалы Международной научно-практической конференции –
VIII Чтения, посвящённые памяти известного белорусского
и российского учёного-экономиста
Михаила Вениаминовича Научителя

Подписано к использованию 11.12.2020.

Объём издания 4,15 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, 246019, Гомель.

<http://www.gsu.by>